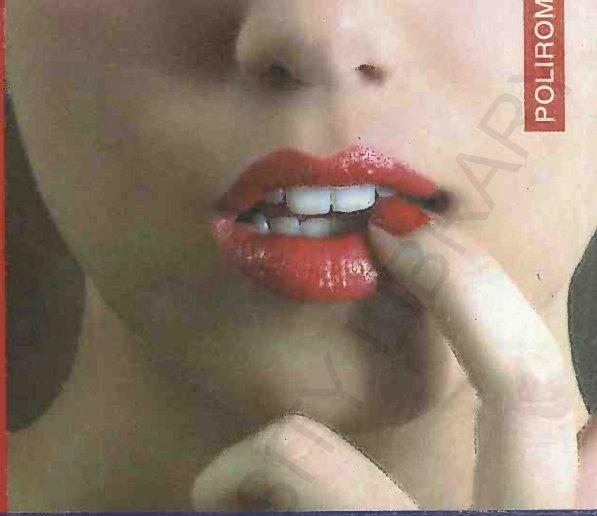


POLIROM

Philippe Turchet

LIMBAJUL TRUPULUI ȘI PUTEREA DE SEDUCȚIE

Cum să-ți înțelegi interlocutorul cu ajutorul sinergologiei

II 384.649

Practic

BIBL. CENTR. UNIV.
„M. EMINESCU" IAŞI
II 384. 649

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Ceea ce spun oamenii este, de cele mai multe ori, foarte diferit de ceea ce gândesc sau simt. Fiecare dispune însă de capacitatea de a observa şi interpreta mesajele trupului dacă este atent la reacţiile sale şi ale celorlalţi. Înţelegerea acestui limbaj are o influenţă foarte mare asupra modului cum ne comportăm unii faţă de alţii, ţinând cont că 55% din comunicarea cu o persoană este de natură nonverbală. Volumul descrie mecanismele care ne permit să transmitem mesaje de seducţie mai clare şi ne învaţă cum să descifrăm semnificaţia gesturilor, mimicii şi mişcărilor prin câteva reguli simple care ne vor ajuta să câştigăm uşor simpatia celor din jur.

Explicarea proceselor seducţiei • Impactul copilăriei asupra puterii de seducţie a adulţilor • Mesaje subliminale proprii seducţiei • Înlăturarea barierelor mentale negative • Chipul seducător şi chipul sedus • Gesticulaţia, „semnătura noastră psihologică" • Semnele de afecţiune în partea superioară a trupului • Coatele şi încheieturile mâinilor sau flexibilitatea dorinţei • Efectul dorinţelor instinctive asupra părţii inferioare a trupului

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Philippe Turchet, fost actor, regizor şi director al unei companii de teatru, a obţinut mai multe diplome în ştiinţe umane, fiind o autoritate în domeniul comunicării nonverbale. A elaborat o nouă metodă de interpretare a limbajului nonverbal – sinergologia –, un veritabil instrument de înţelegere a mecanismelor care stau la baza tuturor relaţiilor interumane. A mai publicat: *La synergologie ou le corps dans tous ses états. Pour comprendre son interlocuteur à travers sa gestuelle* (Tf Com Éditions, 2000), *Pourquoi les hommes marchent-ils à la gauche des femmes? Le syndrome d'amour* (Les Éditions de l'Homme, 2002). De acelaşi autor, la Editura Polirom a mai apărut *Sinergologia. De la limbajul trupului la arta de a citi gândurile celuilalt* (2005).

Philippe Turchet, *Les codes inconscients de la séduction. Comprendre son interlocuteur grâce à la synergologie*

© 2004, Les Éditions de l'Homme, une division du groupe Sogides

© 2006 by Editura POLIROM, pentru prezenta traducere

www.polirom.ro

Editura POLIROM
Iaşi, B-dul Carol I nr. 4, P.O. BOX 266, 700506
Bucureşti, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, ap. 33, O.P. 37;
P.O. BOX 1-728, 030174

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României:

TURCHET, PHILIPPE

Limbajul trupului şi puterea de seducţie: cum să-ţi înţelegi interlocutorul cu ajutorul sinergologiei / Philippe Turchet; trad. de Dana Ligia Ilin. – Iaşi: Polirom, 2006

ISBN (10) 973-46-0546-1
ISBN (13) 978-973-46-0546-0

I. Ilin, Dana Ligia (trad.)

177.62

Printed in ROMANIA

Philippe
Turchet

460607

LIMBAJUL TRUPULUI ȘI PUTEREA DE SEDUCȚIE

Cum să-ți înțelegi interlocutorul cu ajutorul sinergologiei

Traducere de Dana Ligia Ilin

ALE

411183
B.C.U. IASI

POLIROM
2006

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

E de o urâţenie magnifică. Are fruntea îngustă, ochii de un cenuşiu şters, un ditamai nasul care atârnă, gura mult prea mare, dezvelind dinţii neregulaţi... şi totuşi, în spatele acestei hidoşenii se află o frumuseţe dintre cele mai puternice, care, în câteva clipe, captivează şi farmecă spiritul atât de intens, încât până la urmă te îndrăgosteşti de ea, aşa cum mi s-a întâmplat mie.

Henry James,
descriind-o pe romanciera George Eliot

Nu bărbaţii pe care i-am avut în viaţa mea contează, ci viaţa care pulsa în ei.

Mae West

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Introducere

Când vine vorba despre farmec şi seducţie, ca şi în cazul aisbergurilor, avem senzaţia că cea mai mare parte rămâne întotdeauna ascunsă. Să fie oare adevărat că în actul seducţiei totul se petrece ca şi cum lucrurile fundamentale n-ar fi vizibile, ca şi cum farmecul celor mai seducătoare persoane ar acţiona pe neştiute?

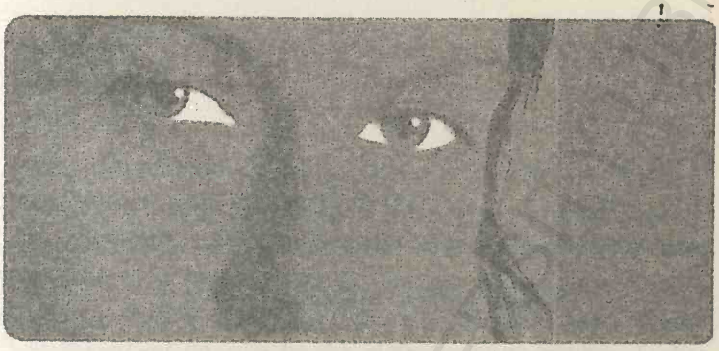
De fapt, nu înţelegem cum acţionează farmecul celor mai atrăgători oameni pentru că pur şi simplu nu ştim să privim. Şi nu ştim să privim pentru că nu ştim *la ce* să ne uităm şi *unde*. Aşadar, printr-un demers metodic, pas cu pas, în această lucrare vom învăţa să privim pentru a înţelege... Doar să privim, să observăm gesturile, mimica, mişcările, până ce „biblioteca noastră vizuală" va fi destul de bogată, astfel încât regulile seducţiei să poată decurge din acestea.

În acest scop, lucrarea *Limbajul trupului şi puterea de seducţie* a fost concepută în trei părţi. În prima vom vedea cum capacitatea de a seduce nu este un dar picat din cer. Când oamenii comunică între ei, o fac conform anumitor reguli, a căror aplicare inconştientă îi face pe unii mai seducători decât ceilalţi. Primul nostru obiectiv este cunoaşterea acestor reguli şi dezvoltarea dorinţei de a le aplica.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Poate că veţi fi tentaţi să mergeţi direct la celelalte părţi ale cărţii, al căror conţinut pare mai concret. Dar ar fi păcat! Deoarece, parcurgând cronologic această lucrare, seducţia nu va mai reprezenta pentru dumneavoastră „o serie de trucuri", ci va deveni un proces logic, perfect vizibil. Aceasta va fi dovada că, în domeniul seducţiei, cea mai bogată parte a aisbergului nu e cea ascunsă, ci tocmai aceea care funcţionează la lumina zilei. De asemenea, va fi dovada că fiecare dintre noi are, cel puţin teoretic, farmecul celor mai seducători oameni.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY



Prima parte

Seducția se bazează pe coduri inconștiente

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

„A fi seducător”... E visul secret al fiecăruia dintre noi, dar totodată fiecare se apără bine în această privinţă, lucru specific seducţiei. Evident, de la un om la altul, dorinţa poate lua diferite forme. La unii este normală, la alţii pare să ia o formă mai degrabă nevrotică. În realitate însă, toată lumea doreşte să seducă, seducţia situându-se în miezul raporturilor umane.

Din punctul de vedere al celor seduşi, seducţia desparte; de altfel, cuvântul „seducţie” provine din verbul latin *seducere*, care înseamnă „a despărţi”. Ea îi duce acolo unde se pare că nu ar fi mers singuri. Îi face să apuce pe alt drum decât cel pe care l-ar fi ales ei înşişi. Din această perspectivă, seducţia înseamnă atracţie, fascinaţie. Totul se petrece ca şi cum în faţa puterii de seducţie a anumitor persoane muritorii de rând ar rămâne pasivi, de parcă ar fi dezarmaţi, neputincioşi, chiar „vrăjiţi”. Seducătorul e viclean: ne mână încotro vrea el, fără să ne spună unde ne duce...

Şi totuşi, chiar dacă seducţia nu acţionează deschis, ea nu este o tehnică de manipulare, pentru că persoana care o foloseşte nu e conştientă de puterea pe care o deţine. Aşa stând lucrurile, cei mai seducători dintre noi seduc fără să vrea. Nu fac nimic deosebit pentru a atrage atenţia celorlalţi, dar aceştia din urmă se simt atraşi irezistibil către ei. Nu este vorba despre vreo tehnică anume sau despre manipulare. Puterea lor pare să acţioneze aproape „miraculos”. Să încercăm să înţelegem cum se întâmplă acest lucru.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Capitolul 1

O altă modalitate de explicare a proceselor seducției

Comunicarea şi seducția sau povestea unei iubiri imposibile

Seducția. În spatele acestui cuvânt feminin evident ademenitor se ascund codurile mai serioase ale *excelenței în comunicare*. Pentru că, dacă ne gândim bine, care sunt cei mai seducători oameni? Nu cumva sunt, pur şi simplu, cei care comunică excelent? Îşi transmit atât de bine mesajul, încât, dintr-odată, lucrul care ne interesează nu mai este mesajul, ci ei înşişi! Aşa că, în loc să spunem despre cineva că e seducător, spunem mai degrabă că are charismă. Ei bine, nu! Nu aşa vedem noi lucrurile şi nu vă aşteptaţi de la noi să opunem aici viziunea curată şi etică a comunicării procesului corupt al seducţiei. Cele două fenomene sunt strâns legate între ele. Comunicarea şi seducţia constituie două realităţi inseparabile care, în consecinţă, nu pot fi niciodată concepute una fără cealaltă. Dar să vedem mai întâi cum arată aceşti oameni seducători.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Confuzia ne împiedică să înțelegem ce este seducția

Istoria e plină de persoane seducătoare şi de procese de seducţie descrise amănunţit. Am întocmit o listă cu câteva nume celebre care au ceva în comun – vă lăsăm să ghiciţi ce anume: Salomeea, Romeo, marchiza de Merteuil, Tristan, Héloise, Isolda, Paul, Virginia, Abélard, Don Juan, Julieta, Valmont, Julien Sorel, Roxane, Lovelace, Nana, Des Grieux, Carmen, Solal, Mesalina, Rastignac, Lolita, Dorian Gray, Şeherezada.

Eroine şi eroi din literatură, adică persoane care nu au existat cu adevărat! Persoane născute din imaginaţia fecundă a scriitorilor care ne-au făcut să visăm. Ce am putea afla de la ei despre procesul seducţiei? Ce am putea afla de la ei despre apariţia unei emoţii născute din iubire şi despre caracterul ei efemer? Şi ce putem aştepta de la nişte procese ireale, narative? Niciodată esenţialul – prin urmare, nimic sau, cel puţin, nu cine ştie ce.

Casanova, Liane de Pougy, Rétif de la Bretonne, Oscar Wilde, Crébillon, marchiza de Pompadour, lordul Byron, Montherlant, Kierkegaard, Henry Miller, aceşti seducători au existat în carne şi oase. Prin urmare, ne dau o idee mai corectă despre mecanismele seducţiei prin textele pe care le-au lăsat, în care au transpus în cuvinte ceea ce simţeau.

Dat fiind că dispunem de cuvinte pentru a seduce, să măsurăm impactul lor în comunicare. O serie de cercetători din universităţi americane şi europene s-au ocupat concret

de conţinutul mesajelor pe care le transmitem, iar concluzia lor este unanimă: cuvintele nu ocupă în comunicare decât un loc minor.

Într-un studiu de referinţă[1], americanul Albert Mehrabian arată că vorbele nu reprezintă decât 7% din mesajele noastre! Dincolo de cuvinte, 38% din comunicare ţine de exprimarea vocală (ton, timbru, intonaţie) şi 55% de cea nonverbală. La rândul lui, Robert Rosenthal demonstrează, pe baza unui test convingător, că vorbele reprezintă mai puţin de 10% din comunicare[2]. Alţi experţi arată că în cazul unei contradicţii între cuvinte şi gesturi, ne încredem întotdeauna în gesturi[3]. De altfel, adunate, comunicările noastre verbale nu reprezintă decât vreo douăsprezece minute pe zi, un enunţ standard durând, în medie, două secunde şi jumătate[4]! Unii autori susţin chiar că vorbele nu pot descrie

---

1. În 1972, Albert Mehrabian a fost primul care a transpus în cifre ponderea pe care o are în comunicare limbajul nonverbal în raport cu cel verbal. Cifrele obţinute de el continuă să fie luate ca referinţă de comunitatea ştiinţifică. Vezi Albert Mehrabian, *Nonverbal Communication*, Aldine-Atherton, Chicago, 1972.
2. Testul respectiv a permis cunoaşterea şi evaluarea gradului în care cunoaşterea sensibilă dintre oameni trece prin procese inconştiente, în care cuvintele nu ocupă decât un loc neînsemnat. Vezi Robert Rosenthal, „The PONS Test: Measuring Sensitivity to Nonverbal Cues", în P. MacReynolds, Jossey-Bass, *Advances in Psychology Assessment*, San Francisco, 1977.
3. Vezi Paul Ekman şi W. Friesen, „Nonverbal Leakage and Cues to Deception", în *Psychiatry*, nr. 32, 1969, pp. 88-105.
4. Ray Birdwhistell se numără, fără îndoială, printre primii care s-au ocupat de limbajul nonverbal. În anii '50 a creat kinezica. Termenul *nonverbal* (scris legat) este un cuvânt american apărut în 1956! El a fost creat de Ruech şi Kess. Vezi Ray Birdwhistell, *Kinesics and Context: Essays on Body Notion Communication*, 1970.

emoţiile[1] cele mai profunde. Încrezându-ne prea mult în limbajul nostru verbal, înăbuşim, fără să ne dăm seama, cele mai mari resurse de comunicare de care dispunem.

Dacă vorbele nu sunt atuurile noastre, atunci în ce constau aceste renumite strategii de comunicare? Ce anume face ca o persoană să fie seducătoare? De exemplu, să luăm mitul lui Marilyn Monroe – pentru că este, cu adevărat, un mit. Chiar putem să credem că succesul ei se datorează faptului că era mai inteligentă decât femeile din jurul său? Biografii sunt de neclintit în această privinţă: nu. Să înclinăm a crede că succesul se datora frumuseţii? Nici vorbă. La începutul anilor '60, Hollywoodul era plin de starlete foarte frumoase. Şi totuşi, n-a existat decât o singură Marilyn.

Să vedem acum cum stau lucrurile cu vedetele masculine: James Dean, Marlon Brando, Robert Redford sau, mai aproape de zilele noastre, Richard Gere, Tom Cruise şi Brad Pitt. De ce bărbaţii aceştia au reuşit să domine ecranul? America, la fel ca toate celelalte continente, e plină de talente, şi totuşi bărbaţii aceştia, nu alţii, ies în evidenţă. Nu e o întâmplare. Desigur, lumea filmului i-a făcut atât de cunoscuţi, când ar fi putut trece neobservaţi, dar asta e o altă discuţie. Important este faptul că la început, în ziua primei audiţii, când erau cu totul necunoscuţi, au avut şansa de a fi aleşi din mulţimea de candidaţi. Aveau ceva în plus, şi tocmai acest „vino-ncoa" o să-l urmărim noi, care nu e în realitate nici frumuseţe, nici inteligenţă, ci putere de seducţie.

---

1. Robert Zajonc, „On the Primacy of Affect", în *American Psychologist*, nr. 39, 1982, pp. 117-123.

Pe strada noastră, în mediul în care trăim, există anonimi care au şi ei pe vino-ncoa. Sunt ignoraţi de presă, dar toată lumea îi apreciază. Privirile întârzie mai mult asupra lor decât asupra altora. Sunt seducători, dar asta nu-i interesează. Pentru ei nu acest lucru este important. Ceea ce vehiculează persoanele seducătoare, fie ele celebre sau necunoscute, sunt *codurile de omenie*; ceea ce sunt ele vibrează, rezonează în noi, „ne acaparează". Seducţia se rezumă, într-un fel, la aceste coduri de omenie şi în căutarea lor porneşte lucrarea de faţă.

În ce fel ideile preconcepute ne limitează cunoştinţele despre seducţie

Tot urmărind dezbateri, emisiuni radiofonice şi de televiziune, mi-am dat seama de ceva: indiferent de public şi de ţară, trei întrebări revin constant atunci când este vorba despre seducţie. Trei întrebări, mereu aceleaşi, care dezvăluie trei idei preconcepute:

1. „Seducţia este prea vagă ca să reprezinte un subiect cu adevărat ştiinţific".
2. „Modurile de seducţie diferă de la o cultură la alta".
3. „În orice caz, e mai uşor să seduci atunci când eşti frumos"!

Să analizăm pe rând aceste idei preconcepute.

„Seducția este prea vagă ca să reprezinte un subiect cu adevărat științific”

Înainte de a exista posibilitatea înregistrării pe videocasete, pentru a putea studia mai bine comunicarea, acest argument era pe deplin acceptabil. Puteam spune orice despre seducţie, pentru că nimic nu era controlabil. Însă acum lucrurile nu mai stau aşa. După ce veţi citi cu atenţie această lucrare, veţi putea regăsi, privind emisiunile de televiziune, codurile despre care vom vorbi. Dacă aveţi un aparat video, cu ajutorul butonului „stop-cadru” veţi putea vedea cu ochii dumneavoastră lucrurile pe care le vom descoperi împreună. Veţi fi capabil să decodaţi la viteză reală procesele seducţiei şi să percepeţi fără greş codurile inconştiente.

„Modurile de seducție diferă de la o cultură la alta”

Este limpede că seducţia nu se produce în acelaşi mod în toate culturile. Dar nu ne vom ocupa de această problemă, întrucât diferenţele culturale nu au decât un rol superficial în procesul seducţiei. De fapt, la un nivel mai subtil şi mai profund, modul în care se exprimă emoţiile pe chip şi pe trup este universal. Pe pământ nu există decât o rasă umană. Oriunde în lume, bărbaţii şi femeile se întâlnesc şi comunică, iar emoţiile se reflectă pe chipurile şi pe trupurile lor conform aceloraşi principii neurofiziologice. Emoţiile activează aceleaşi zone ale creierului şi declanşează aceleaşi

reacţii, indiferent în ce colţişor al planetei sunt observate. Darwin a emis această ipoteză încă din 1872[1], ea fiind verificată şi confirmată ca atare pe toate continentele[2]. Emoţiile primare exprimate de chip sunt înnăscute şi recunoscute de toate popoarele, indiferent de cultura lor. De exemplu, chiar dacă forma pleoapelor asiaticilor este diferită de cea a europenilor, a locuitorilor din cele două Americi, a africanilor şi a populaţiei din Oceania, atunci când pleoapele lor se deschid sub efectul emoţiilor pozitive, fenomenul este acelaşi ca la toate celelalte popoare. Japonezii fac mai puţine gesturi decât americanii, dar pe chipurile şi trupurile ambelor popoare se observă aceleaşi mişcări foarte uşoare, pe care noi le numim *micromişcări*. Cât despre gesturile inconştiente ale africanilor, au exact aceeaşi semnificaţie ca şi cele ale locuitorilor din Oceania, ale occidentalilor sau popoarelor care trăiesc în cele mai izolate zone ale lumii. De altfel, caracteristicile comune tuturor locuitorilor

---

1. Charles Darwin, *The Expression of the Emotions in Man and Animals*, John Murray, Londra, 1872.
2. În special de Paul Ekman care, datorită testelor lui despre recunoaşterea emoţiilor, este cu adevărat cercetătorul american de referinţă. Printre articolele importante, mai ales din 1977, cităm: „Biological and Cultural Contributions to Body and Facial Movement", în J. Blacking, *The Anthropology of the Body*, Academic Press, Londra, pp. 34-84. Iar printre marile nume din Europa îl menţionăm pe Klaus Scherer, care s-a ocupat de recunoaşterea emoţiilor studiind oameni din 37 de ţări. Vezi K.R. Scherer şi H.G. Wallbott, „Evidence for Universality and Cultural Variation of Differential Emotion Response Patterning", în *Journal of Personality and Social Psychology*, nr. 66, 1994, pp. 310-328.

planetei au constituit subiectul atâtor dezbateri, încât a fost nevoie să fie foarte bine evidenţiate pentru a putea fi recunoscute. Într-un cuvânt, oriunde s-ar afla pe glob, când oamenii se privesc, nu-şi transmit unul altuia doar cuvinte, ci şi aproximativ cincisprezece semnale, care pot fi reperate imediat de cel ce a învăţat să le interpreteze. Iar când aceste semnale sunt de deschidere şi converg între interlocutori, funcţionează ca nişte coduri inconştiente ale seducţiei – acest lucru realizându-se peste tot în lume.

„În orice caz, e mai uşor să seduci atunci când eşti frumos!"

Ne vom ocupa mai încolo de criteriile frumuseţii. Totuşi, trebuie să precizăm de la bun început că, dacă am asocia frumuseţea cu puterea de seducţie, am amesteca două lucruri care nu trebuie amestecate. Ca să nu comitem această eroare, să privim în trecut şi să ne amintim de întâlnirile cele mai importante. Ni s-a întâmplat adesea ca, în faţa unor persoane foarte frumoase, după ce a trecut uimirea primului contact, să ne dăm seama că întâlnirea nu declanşează în noi nici o dorinţă de apropiere, de a ne cunoaşte mai bine, de a comunica mai mult. Frumuseţea în sine ne lasă reci. Anumite persoane sunt frumoase fără a avea putere de seducţie. Altele, dimpotrivă, fără a fi frumoase, au ceva aparte, acel „vino-ncoa", „lipici", „farmec"... Oamenii aceştia poate că nu ne-au atras privirea. Nu i-am remarcat, poate că ne-au lăsat chiar indiferenţi până să comunice cu noi. În schimb, din clipa în care am stabilit

contactul, ne-au plăcut imediat şi am simţit dorinţa de a ne apropia de ei. Puterea lor de seducţie a trezit dorinţa de apropiere. Ce să mai vorbim despre frumuseţea unor persoane ca Serge Gainsbourg sau Woody Allen... În culmea gloriei, Robert Redford a spus într-un interviu: „Când nu se auzise de mine, nimeni nu zicea că aş fi frumos”[1]. În momentul căsătoriei cu Carlo Ponti, Sophia Loren era, îndrăznim să spunem, divină. Iar soţul era scund şi chel. Dar în ochii ei era, cu siguranţă, cel mai frumos bărbat. Dacă cercetăm istoria celor mai seducătoare femei, George Sand, care a fost curtată cu înflăcărare de Musset şi de Chopin, avea o înfăţişare banală. Cât despre Lou Andréa Salomé, amanta poetului romantic deja celebru Rainer Maria Rilke, iubită de Nietzsche şi curtată de la distanţă de Freud, nu era ceea ce am putea numi o frumuseţe[2]. Dacă ne gândim mai bine, numeroase femei cu o înfăţişare oarecare au o mare putere de seducţie. Şi tocmai datorită acestei puteri ajungem să le considerăm atrăgătoare. Vă las pe dumneavoastră să le descoperiţi pe cele a căror urâţenie seducătoare prefer, din pură curtoazie, să nu o semnalez aici.

Desigur, ar fi fals să afirmăm că de la început se acordă tot atâta atenţie unui bărbat urât şi unuia frumos, unei femei urâte şi uneia frumoase. Dar trebuie să recunoaştem că seducătorii nu sunt întotdeauna frumoşi. Seducţia se situează la un nivel mai subtil. Ea ţine de caracteristici

1. Interviu publicat în *Ciné première*, nr. 2, 1981.
2. Este ceea ce credea Françoise Giroud, autoarea uneia dintre biografiile lui Lou Andréa Salomé: *Lou* (lucrare apărută la Editura Roger Laffont în 2002).

foarte delicate, care ne fac să uităm aspectul fizic, imperfecţiunea trăsăturilor.

Syner şi Syna

Oamenii seducători nu au o înfăţişare anume. În schimb, cu toţii reuşesc să inspire dorinţa de a fi cunoscuţi mai bine. În acelaşi timp eficient, dar total inconştient, ei transmit interlocutorilor mici semnale, sub forma unor micromişcări aproape imperceptibile. Aceste semnale sunt cele care trezesc în ceilalţi dorinţa de a pătrunde mai adânc pe teritoriul lor.

Pentru a interpreta şi dezvălui stimulii pe care chipul şi trupul îi adresează chipului şi trupului celorlalţi în fiecare micromişcare, am hotărât să lucrăm cu un cuplu de manechine virtuale, Syner şi Syna.

Syner

Syna

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

În paginile următoare, fiecare atitudine va fi ilustrată de unul sau de celălalt, indiferent care. Atunci când, din motive fiziologice, gesturile vor fi mai mult masculine sau mai mult feminine, vom preciza acest lucru.

Odată făcută introducerea, a venit vremea să căutăm pe harta chipului şi a trupului calea sinuoasă trasată de seducţie...

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Capitolul 2

Impactul copilăriei asupra puterii de seducție a adulților

Oricât de ciudat ar putea să pară, nu în direcţia lui Casanova sau a lui Marilyn, ci spre copii trebuie să ne îndreptăm ca să descoperim trucurile ce fac din noi nişte adulţi seducători !

Eficiența strategiilor copilăreşti de seducție

O credinţă universală este aceea că strategiile de seducţie rafinate se nasc pe măsură ce creierul nostru se dezvoltă, dobândind astfel capacitatea de a le concepe ; cu alte cuvinte, că maturitatea ne oferă mai multe posibilităţi de a-i înţelege pe ceilalţi şi, prin urmare, de a fi mai seducători. Dar acesta este un raţionament specific adulţilor. Şi toţi cei care gândim astfel am face mai bine să ne întoarcem la groapa cu nisip ca să vedem cum procedează intuitiv copiii noştri pentru a seduce. Într-adevăr, s-a observat că micuţii cei

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

mai înzestraţi cunosc codurile seducţiei şi le folosesc fără viclenie, nedeliberat, într-un mod cu totul naiv şi spontan. Se seduc unii pe alţii la fel cum se seduc adulţii între ei! La vârsta lor fragedă ştiu deja cum să o facă... fără să fie conştienţi de acest lucru. Este o constatare paradoxală şi, trebuie să recunoaştem, incredibilă la care ne conduce observarea modului în care interacţionează, se joacă... şi îşi exercită seducţia.

Unii copii se arată de timpuriu mai seducători decât cei de o vârstă cu ei[1]. Sunt mai iubiţi şi mai ascultaţi decât ceilalţi. Participarea lor este mai solicitată în grupurile de joacă. Seducătorii sunt adesea aleşi conducători. Fiind dominanţi înnăscuţi, se opun prin calmul şi blândeţea lor dominanţilor agresivi, ce încearcă să se impună prin forţă. În plus, în grupurile din care fac parte aceşti copii, tensiunile apar mai rar decât în altele.

Copiii consideraţi „seducători" de tovarăşii lor de joacă nu au avut timp să conştientizeze mecanismele subtile ale cuceririi. Nu sunt copii-minune care au absolvit universităţi prestigioase; uşor de reperat, în orice caz reperaţi de tovarăşii lor de joacă, adesea nu au decât vreo doi ani şi jumătate!

Să vedem cum sunt elaborate strategiile de seducţie la aceşti copii, analizând în paralel atitudinea lor cu a celor mai străluciţi adulţi.

---

1. Hubert Montagner, specialist necontestat al limbajului copiilor, s-a ocupat multă vreme de stategiile lor de comunicare. El mi-a inspirat câteva dintre remarcile care apar în paginile următoare. Vezi Hubert Montagner, *L'enfant et la communication*, Stock, Paris, 1978, 418 p.

Copilul, bărbatul şi femeia seducători, confruntaţi cu un conflict

Între adulţi, atunci când facem portretul-tip al persoanei seducătoare, suntem cu toţii de acord că, într-un fel sau altul, ea trebuie să fie *strălucită* şi să ia *decizii corecte*. Ni se pare că ne-am putea recunoaşte într-o persoană cu aceste calităţi şi că am vrea să-i fim pe plac sau să-i semănăm, ori să-i fim pe plac şi totodată să-i semănăm. Însă oricât de paradoxal şi de incredibil ar părea, atunci când acţionează un copil-conducător în vârstă de trei ani, hotărârile lui sunt din categoria celor mai rafinate strategii de comunicare ale adulţilor. Da, chiar aşa!

În ultimii douăzeci de ani au fost construite modele informatice foarte complexe care să ne ajute în luarea deciziilor. Robert Axelrod, eminent profesor american de ştiinţe politice, a reuşit recent să pună în ecuaţie cea mai eficientă strategie pentru toate tipurile de conflict[1]. Testată de nenumărate ori, mai întâi pe calculator şi apoi în realitate, strategia sa de colaborare dă întotdeauna rezultate bune atunci când este aplicată corect. Or, contrar tuturor aşteptărilor, această strategie dezvăluită de un program de calculator corespunde exact modului în care reacţionează un copil-conducător de doi ani şi jumătate în toate situaţiile conflictuale din jurul său!

---

1. Vezi Robert Axelrod, *Comment réussir dans un monde d'égoïstes*, Odile Jacob, Paris, 1992, 230 p.

Ce ne învaţă Robert Axelrod? În faţa unui necunoscut, indiferent ce vârstă avem, ne punem întotdeauna două întrebări:

- Cum să interacţionăm cât mai eficient?
- Dacă apare un conflict, cum să-l depăşim?

Teorema lui Axelrod: deschidere necondiționată, apoi reacție adaptată

Modelarea informatică descrie cea mai eficientă strategie, întotdeauna aceeaşi:

1. În toate cazurile, primul contact cu o persoană necunoscută trebuie să fie deschis, exprimat în fapt printr-o atitudine de cooperare.
2. Apoi trebuie să acţionăm la fel ca ea (pozitiv dacă s-a manifestat pozitiv, negativ dacă s-a manifestat negativ), pentru a o face să înţeleagă că „ne putem măsura" cu ea. Această strategie ne permite să-l determinăm în mod raţional pe interlocutor să colaboreze, în eventualitatea în care ar alege o altă cale. Strategia oferă cele mai mari avantaje[1].

O asemenea strategie între indivizi este valabilă şi în cazul grupurilor. În comparaţie cu numeroase alte modele

1. Ea nu corespunde formulei tradiţionale a legii talionului, „ochi pentru ochi şi dinte pentru dinte", pentru că, pe lângă faptul că abordarea este întotdeauna pozitivă, obiectivul este întotdeauna cooperarea.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

posibile – psihologice, sociologice, istorice, economice, informatice şi biologice –, acest model este cel mai eficient. În prezent este cunoscut sub numele de *Teorema lui Axelrod* şi corespunde atitudinii numite „comportament cooperativ"[1].

Reacţia copilului în caz de conflict

Să vedem cum reacţionează băieţelul de trei ani în caz de conflict, prin intermediul a ceea ce ne spune despre el profesorul Montagner, care a studiat cu precădere atitudinea copiilor-conducători:

1. „Conducătorii sunt cei care îi întâmpină cel mai des pe ceilalţi când vin la grădiniţă [...] Ei iniţiază activităţile cele mai complexe şi mai durabile".

Iar în caz de conflict:

2. „Ei răspund la ofertele, solicitările şi ameninţările celorlalţi prin comportamente de aceeaşi natură. În plus, aşteaptă o reacţie de la cel pe care l-au liniştit, solicitat sau ameninţat"[2].

Cele două principii, deschiderea şi reacţia adaptată la atitudinea celuilalt, sunt aplicate exact în termenii modelului informatic. În plus, comparaţia evidenţiază trei aspecte uimitoare. În primul rând, copilul de doi sau trei ani percepe

1. Vezi Robert Axelrod, „The Emergence of Cooperation among Egoists", în *American Political Review*, nr. 75, 1981, pp. 306-318.
2. Hubert Montagner, op. cit., p. 160.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

şi aplică deja, intuitiv, procese de comunicare complicate şi, mai ales, adaptate, fără să aibă nici o experienţă de viaţă... În al doilea rând, atitudinile lui sunt câştigătoare, consensuale, adevărate procese complexe de comunicare. În al treilea rând, aceste atitudini nonverbale câştigătoare de la vârsta de trei ani rămân câştigătoare pe tot parcursul vieţii. Sunt tipare de adult sau, mai degrabă, tiparele adulţilor sunt tipare copilăreşti!

Vom reveni ulterior la ideea că oamenii cei mai seducători sunt cei care şi-au păstrat spontaneitatea copilărească. Pentru că, oricât de paradoxal ar putea părea, faptul că ne-am păstrat sufletul de copil ne dă, fără îndoială, mai multe şanse de eficienţă în toate procesele de luare a unei decizii dificile.

Deocamdată, ne vom ocupa de două probleme: mai întâi, de motivele pentru care copiii seducători au înţeles înaintea celorlalţi anumite lucruri şi apoi de ceea ce pot învăţa adulţii de la ei pentru a-şi mări puterea de seducţie.

Seducţie şi empatie, perechea câştigătoare

Dacă cei mai seducători copii se disting încă din creşă, din centrele pentru copiii mici sau din grădiniţă, explicaţia probabilă este că ei sunt favorizaţi de către părinţii lor pe plan afectiv. Într-adevăr, numeroşi cercetători au observat că mamele acestor copii îşi petrec mai mult timp comunicând cu ei, ascultându-i, decât mamele copiilor mai puţin

dominatori. Urmărite la ieşirea de la şcoală, ele surâd mai mult decât celelalte mame, dar, mai ales, pe plan nonverbal, se plasează mai des la înălţimea copilului (de exemplu, îngenunchează) pentru a comunica cu el. În acest fel, stabilesc un tip de dialog special, care pune în joc tot arsenalul senzorial al comunicării: mimică, gesticulaţie, atingere, cuvânt, mirosuri. Pe scurt, ele favorizează o comunicare pe mai multe canale, care îi dă copilului senzaţia că este ascultat cu toată atenţia.

Cei mai străluciţi copii sunt, de la început, mai favorizaţi decât ceilalţi. Aceasta este o descoperire ce nu are, ca să fim sinceri, nimic surprinzător. În schimb, este mai interesantă analiza mesajelor parentale, care ne permite să afirmăm că educaţia primită de cei mai apreciaţi copii a fost cea care i-a îndemnat să iubească! Astfel, o afirmaţie parentală de tipul: „Uite ce rău eşti!" la adresa puştiului agresiv se dovedeşte întotdeauna mai puţin eficientă decât „Uite cum l-ai necăjit!"[1], orientată către emoţiile celuilalt. Astfel, părinţii îl determină pe copil să integreze empatia, pentru ca să se poată adapta mai bine diferitelor situaţii în care se va afla pe parcursul vieţii. Ajuns adult, copilul educat în acest fel va ţine mai mult cont de dorinţele reale ale interlocutorilor, dobândind capacitatea de a înţelege că dorinţele altora pot fi diferite de ale sale.

---

1. Cercetările pe această temă au fost efectuate de Marian Radke-Yarrow şi Carolyn Zahn Waxler, de la Institutul American de Sănătate Mentală. Ele au fost prezentate de Daniel Goleman în *L'intelligence émotionnelle* (Robert Laffont, Paris, 1997, p. 132, 481 p.).

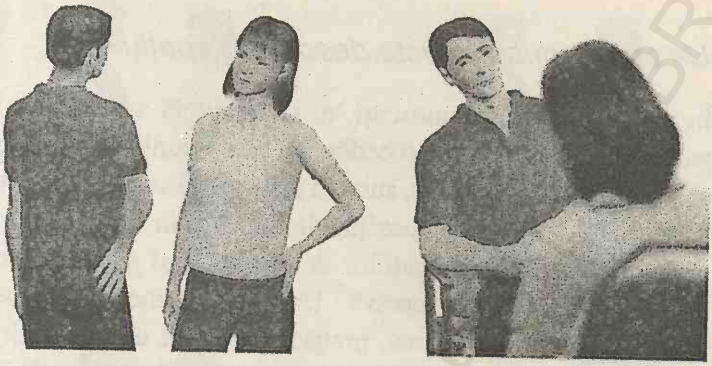
Practic, copilul adaptat imită, fără să-şi dea seama, expresia facială şi gesturile interlocutorilor, ca să-i înţeleagă mai bine. Datorită acestor tehnici inconştiente, recreează în creierul lui dispoziţiile şi stările interlocutorilor[1]. Astfel poate să se sincronizeze cu ceea ce simt ei şi să se adapteze la ceea ce sunt ei. Acest copil se deosebeşte încă din leagăn de cel care nu a fost educat să simtă emoţiile celor din jur şi, din această cauză, riscă să aibă mari dificultăţi de sincronizare cu interlocutorii.

În comparaţie cu ceilalţi, copilul seducător este mai capabil nu numai să descifreze emoţiile altora, dar şi să le exprime limpede pe ale sale. De exemplu, când joacă în piese de teatru pentru copii, el se distinge clar de tovarăşii lui mai puţin pregătiţi să exprime procesele emoţionale[2].

Copiii învaţă să mimeze poziţiile interlocutorilor, ajungând chiar să perceapă manifestările lor neurofiziologice. Şi adulţii fac acest lucru, tot inconştient, aprofundând mecanismele de învăţare instalate în pruncie[3].

---

1. Bradford Titchener arată că la copil se manifestă până la vârsta de doi ani şi jumătate un mimetism motor înnăscut. Acest mecanism pregăteşte terenul pentru empatie.
2. Vezi Kenneth Dodge şi Esther Feldman, „Social Cognition and Sociometric Status", în Steven Asher şi John Coie, *Peer Rejection in Childhood*, Cambridge University Press, New York, 1990.
3. Antonio Damasio şi colaboratorii săi demonstrează importanţa pe care o are în acest proces cortexul somatosenzorial. Vezi Antonio Damasio, Thomas J. Gabowski, Antoine Bechara, Hanna Damasio, Laura L.B. Ponto, Josef Parvisi şi Richard D. Hichwa, „Subcortical and Cortical Brain Activity during the Feeling of Self Generated Emotions", în *Nature Neuroscience*, nr. 3, 2000, pp. 1049-1056.



Pe lângă sincronizarea corpului în ansamblu, se observă sincronizări mai fine, cum ar fi clipitul şi respiraţia. Şi acestea sunt inconştiente la persoanele empatice.

În concluzie, cele mai seducătoare persoane sunt cele care au cea mai mare capacitate de a descifra emoţiile interlocutorului, pentru a se adapta la ele. Asta nu înseamnă că sunt „cameleoni sociali". Au, pur şi simplu, o mare capacitate de adaptare, iar gesticulaţia reflectă caracteristicile forţelor lor.

Gesturi, mimici şi atitudini de seducţie dobândite în copilărie

Strategiile inconştiente de seducţie implică atitudini nonverbale, mimici care permit obţinerea sprijinului celorlalţi. Cei mai înzestraţi copii deţin codurile de seducţie folosite de adulţi.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Un trup seducător este deschis în spațiu

În prezenţa unor necunoscuţi, ni se întâmplă adesea să nu ştim prea bine cum să procedăm ca să comunicăm bine cu ei. În picioare, în faţa lor, suntem stângaci şi simţim cum ne înţepeneşte trupul. Or, poziţia rigidă, faţă în faţă, ochi în ochi, este specifică situaţiilor de rivalitate şi generează o formă de agresivitate nocivă. Unele persoane ştiu să se protejeze de acest neajuns, pregătind terenul unei întâlniri agreabile încă de la primul contact. Ele declanşează la interlocutor „culoarea verde", care îi dă dorinţa de a merge mai departe. Pentru aceasta nu trebuie decât să se răsucească puţin, astfel încât să deschidă unghiul format de trupul lor cu cel al persoanei din faţă. Cei mai înzestraţi copii de trei ani au prins această şmecherie. N-ar fi în stare să explice ceea ce fac, dar câştigă deja simpatia tovarăşilor de joacă atunci când se apropie de ei. Şi aici, evident, conducătorii sunt cei care le arată celorlalţi calea. Mişcările lor nu sunt încă sigure, dar la analiza făcută pe casete video se observă că sunt pătrunse de o înţelepciune neîntâlnită la toţi adulţii.

În imaginile următoare, Syner şi Syna comunică. Una dintre cele două poziţii ilustrate este nocivă, cealaltă liniştitoare. O recunoaşteţi pe cea liniştitoare?

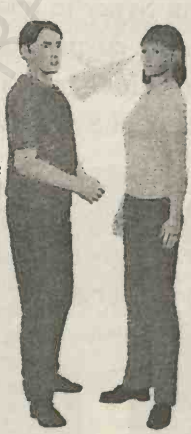
În prima imagine, energia este „devorată" de persoana care intră în spaţiul personal al celeilalte[1]. Această poziţie este considerată întotdeauna agresivă.

---

1. Jones N.G. Blurton, „An Ethological Study of Some Aspects of Social Behaviour of Children in Nursery Schools", în D. Morris, *Primate Ethology*, Weidenfeld and Nicholson, Londra, 1967, pp. 347-368.

Înaintea împlinirii vârstei de doi ani şi jumătate, copiii înţeleg inconştient că, în poziţia faţă în faţă, silim interlocutorul să comunice.

În a doua situaţie, spaţiul de comunicare este deschis. Partenerii „privesc în aceeaşi direcţie".



BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Chiar şi atunci când simt o atracţie reciprocă, două persoane seducătoare înţeleg că fiecare lucru îşi are vremea lui, că nu trebuie să fie grăbit. Când pătrundem în spaţiul altcuiva, lucrul care ar trebui să fie considerat satisfacţie psihologică e luat în realitate drept agresiune. Comunicarea este un proces deschis, pe care nu trebuie să-l impunem cuiva. Unii copii înţeleg acest lucru foarte devreme. Am putea crede că atitudinea lor deschisă corespunde unui mimetism motor născut din imitarea părinţilor, pe care l-a evidenţiat Bradford Titchener. Dar la vârsta de doi ani şi jumătate acest mimetism motor dispare, fiind înlocuit de un mecanism de empatie.

Mecanismele deschiderii

Cea mai eficientă modalitate de a exprima deschiderea este punerea în mişcare a părţii superioare a trupului. Acesta este unul dintre atuurile celor mai seducători adulţi. Observaţi cele două poziţii ale lui Syner în imaginile de mai jos. În ambele, Syna este cu spatele, cu trupul uşor deschis. Instinctiv – ceea ce înseamnă că trebuie să priviţi rapid imaginile –, în care dintre cele două poziţii Syner vă pare mai deschis?

Destinşi, ca în a doua imagine, oamenii cei mai seducători urmează mişcările interlocutorilor. Intră cu ei în aceeaşi mişcare de comunicare.

Înclinarea capului este o altă modalitate inconştientă de a arăta că nu încercăm să dominăm comunicarea. Ea generează întotdeauna multă blândeţe între oameni.

De la naştere observăm înclinarea laterală a capului părinţilor atunci când sunt destinşi. De la vârsta de un an şi două luni adoptăm această atitudine când suntem de acord cu interlocutorul, dar nu suntem conştienţi că o facem. Hubert Montagner a făcut statistici pentru a evalua impactul acestei atitudini asupra comunicării. Concluziile lui sunt categorice : „În peste 90% (de 619 ori din 678) dintre observaţiile noastre, înclinarea capului spre umăr şi înclinarea laterală a capului şi a bustului, când nu au fost precedate de un gest de apucare, de o ameninţare sau de o agresiune, au întărit contactul”[1].

Când trupul se deschide în spaţiu, iar capul se înclină într-o parte şi în cealaltă, partenerii, indiferent dacă sunt copii sau adulţi, au încredere unul în celălalt. Se destind şi rigiditatea trupului dispare. Ca să vă daţi seama mai bine, priviţi-o pe Syna.

1. Hubert Montagner, op. cit., p. 95.

În fotografiile în care poziţia capului a fost retuşată ca să pară înclinat, oamenii care până atunci erau percepuţi ca orgolioşi, distanţi, siguri pe ei, aroganţi, nemiloşi, rigizi arată modeşti, binevoitori, blânzi[1].

În general, bărbaţii înclină mai puţin capul decât femeile, pentru că înclinarea nu este un semn de autoritate. Dar tocmai această înclinare a capului este cea care deosebeşte o persoană rigidă, ce se ascunde în spatele autorităţii sale, de o persoană simplă, deschisă. Simpla înclinare a capului exprimă capacitatea de destindere.

Seducţia depinde de amănunte care în nici un caz nu trebuie să fie „învăţate pe de rost" pentru a fi aplicate la comandă, întrucât comunicarea ar deveni artificială. De fapt, spontaneitatea se dovedeşte a fi unul dintre principalele atuuri ale persoanelor seducătoare. Tocmai pentru că sunt spontane, dintr-odată gâtul lor rigid se destinde, iar capul se înclină şi mai mult.

Copilul seducător nu aplică nici o strategie. Spuneţi-i că „viaţa e o piesă de teatru" şi n-o să priceapă. Puneţi-l pe scena unui teatru şi va fi un actor minunat până pe la nouă-zece ani, tocmai pentru că nu joacă. Se comportă firesc, este pur şi simplu el însuşi. Ceea ce riscă să-i distrugă spontaneitatea este conştientizarea importanţei celorlalţi şi a grupului social. Din această conştientizare a privirii sociale decurge importanta diferenţiere dintre cei care rămân

1. Siegfried Frey, Hans-Peter Hirsbrunner, Anne-Marie Florin, Walid Daw şi Obsert Crawford, „Analyse intégrée du comportement non verbal et verbal dans le domaine de la Communication", în J. Cosnier şi A. Brossard, *La communication non verbale*, Delachaux et Niestlé, Paris, 1992, p. 209.

ei înşişi în faţa celorlalţi şi cei care tind să se conformeze aşteptărilor celorlalţi. Primii nu se tem să fie slabi, aceasta este forţa lor. Ceilalţi încearcă întotdeauna să fie tari, iar asta este o adevărată slăbiciune. Prin faptul că îşi maschează emoţiile, nedorind să le mărturisească, celor din urmă le este imposibil să cunoască emoţiile celorlalţi.

Până acum am văzut că:

1. Mesajele de seducţie sunt transmise de la chip la chip şi de la trup la trup, fără să fim cu adevărat conştienţi de acest lucru.
2. Atenţia acordată celorlalţi este un important mijloc de transmitere a seducţiei.
3. Oamenii cei mai seducători rămân ei înşişi.

La naştere şi în primul an de viaţă, perioadă în care se instalează procesele afective fundamentale, emisfera noastră dreaptă este mai bine formată decât cea stângă. Repercusiunile acestui fapt asupra felului în care comunicăm şi în care seducem sunt enorme... şi inconştiente. Prin urmare, să le descoperim.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Capitolul 3

De la emisfera dreaptă către emisfera dreaptă

„Emisfera dreaptă este cea a emoţiilor." Iată mesajul la modă. Din nefericire, realitatea este mai nuanţată şi mai complexă, pentru că în fiecare emoţie sunt implicate ambele emisfere. Astfel, când privim o persoană dragă, trăsăturile ei sunt recunoscute de un modul din emisfera stângă, iar expresia lor de un modul din emisfera dreaptă. Aşadar, nu trebuie să învestim cu toate virtuţile emoţionale emisfera dreaptă, pentru că nu suntem siguri că le are pe toate. În orice caz, în ceea ce priveşte recunoaşterea manifestărilor emotive faciale la ceilalţi, este cu adevărat emisfera preponderentă.

Activitatea emisferei drepte se identifică pe partea stângă a chipului şi a trupului...

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Emisfera dreaptă şi ochiul stâng, complicitate deplină

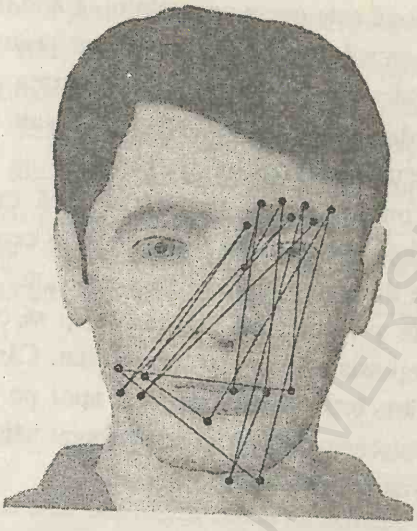
Ne privim interlocutorii ca să înţelegem ce simt la contactul cu noi, dar nu aşa procedează, de exemplu, un copil autist. Şi totuşi, acesta este motivul pentru care un tânăr autist poate să se apropie de o căprioară şi să o mângâie sau să intre în cuşca unui câine şi să-i ia farfuria cu mâncare fără ca acesta să mârâie[1]. Ne petrecem 60% din timp privindu-i pe ceilalţi, în vreme ce un autist doar 4%[2].

Asupra persoanelor care ne interesează privirea întârzie mai multă vreme şi mai des decât asupra celorlalte. Astfel, le dăm senzaţia că sunt mai apreciate[3]. Are „loc contactul", ne privim „în ochi". De fapt, „în ochi" este un fel de a spune, pentru că, atunci când ni se pare că „fixăm" interlocutorul, în realitate privim aproape douăzeci de puncte de pe chipul lui[4] într-un interval de vreo zece secunde!

Pentru a stimula celulele vizuale, ochiul este obligat să-şi schimbe mereu ţinta. Dar şi mai surprinzător este

---

1. Boris Cyrulnik, *La naissance du sens*, Hachette Littérature, Paris, 1995, 166 p. (col. Pluriel).
2. Vezi R.V. Exline, „Visual Interaction: The Glances of Power and Preference", în J. Cole, *Symposium of Motivation*, University of Nebraska Press, Lincoln, 1971, pp. 163-206.
3. Fapt evidenţiat de Cook şi Smith. Vezi M. Cook şi J.M.C. Smith, „The Role of Gaze in Impression Formation", în *British Society*, *Clinical psychology*, nr. 14, 1975, pp. 19-25.
4. Descoperire făcută de Vine. Vezi I. Vine, „Judgement of Direction of Gaze: An Interpretation of Discrepant Results", în *British Society*, *Clinical psychology*, nr. 10, 1971, pp. 320-331.



faptul că, atunci când ne simţim bine, privim mai mult partea stângă decât cea dreaptă a feţei interlocutorilor şi mai mult ochiul lor stâng decât cel drept!

Aşa stând lucrurile, partea stângă a unei feţe ne spune mai multe decât cea dreaptă. Această diferenţă a constituit obiectul multor studii, care au confirmat-o[1]. Ea dă mai multe informaţii despre emoţii decât partea dreaptă a feţei şi acesta este motivul pentru care o privim mai mult. De altfel, şi mobilitatea ei este mai mare decât a părţii drepte[2].

---

1. Este recunoscut faptul că partea stângă a feţei este mai expresivă. Este şi părerea emisă de M. Skinner şi B. Mullen: „Facial Assymetry in Emotional Expression: A Meta-Analysis of Research", în *British Journal of Psychology*, nr. 30, 1991, pp. 113-124.
2. Pierre Buser, celebru profesor de neuroştiinţe şi membru al Academiei de Ştiinţe din Paris, descrie acest fenomen într-o lucrare ştiinţifică. El observă: „Este o ciudăţenie faptul că, în

Emisfera stângă este cea a controlului. Când ne plasăm în poziţie de control, când refuzăm să ne lăsăm în voia lucrurilor, întotdeauna arătăm mai mult partea dreaptă a feţei şi ochiul drept. Atunci transmitem mesaje mult mai grave (vezi caseta despre Hitler, p. 186).

Ca să vă convingeţi, vă propun o mică experienţă. Aşezaţi-vă în faţa unei persoane apropiate şi cereţi-i să se închidă faţă de dumneavoastră şi să spună „nu" dând din cap într-o parte şi în cealaltă. Dacă reuşiţi să obţineţi un „nu" sincer, veţi asista la un fenomen ciudat. Când spunem „nu", prezentăm întâi ochiul drept şi apoi pe cel stâng, declanşând o mişcare a capului către stânga. Mişcarea este ilustrată de Syna în montajul de mai jos :

general, subiectul normal este mai impresionat de exprimarea emoţională a părţii stângi a unei feţe pe care o examinează (cu emisfera dreaptă) decât de cea a părţii drepte" (*Cerveau de soi, cerveau de l'autre*, Odile Jacob, Paris, 1998, p. 291, 432 p.).

În capitolul precedent am vorbit despre înclinarea laterală a capului. Aici vorbim despre rotirea lui, pentru că, atunci când exprimăm un refuz, capul rămâne drept, rigid.

Probabil că sunteţi uimiţi, deoarece n-aţi observat până acum că, din momentul în care sunteţi impresionat de un interlocutor, priviţi mai mult partea stângă a feţei lui decât cea dreaptă. Toţi ne comportăm la fel, întrucât nu există decât o rasă umană. Nu e niciodată prea târziu să observăm acest lucru!

Să ne privim „ochiul stâng în ochiul stâng"

Ne închipuiam că doi interlocutori emoţionaţi se privesc „în ochi", dar suntem pe cale să descoperim că fiecare priveşte mai ales ochiul stâng al celuilalt. În plus, dat fiind faptul că emisfera dreaptă permite înţelegerea emoţiilor celorlalţi şi, în acelaşi timp, exprimarea propriilor emoţii, fiecare priveşte mai ales partea stângă a feţei interlocutorului şi mai mult cu ochiul stâng.

Acest fenomen are o semnificaţie foarte profundă. Ca să-i înţelegem amploarea, priviţi-o pe Syna, care se uită la dumneavoastră din două poziţii diferite. Încercaţi să percepeţi foarte rapid diferenţa dintre funcţia ochilor în aceste două fotografii: în care dintre ele subiectul arată mai emoţionat?

La televizor, persoanele cărora li se ia un interviu nu se uită drept în faţa camerei de luat vederi. Iau o poziţie uşor decalată, ca să „vorbească" cu ochiul stâng, chiar dacă ochiul important este dreptul. E o atitudine de seducţie total inconştientă, ce se manifestă în toate situaţiile de comunicare diadică[1]. Desigur, este vorba despre un fenomen foarte subtil, dar uşor de reperat de cei cu spirit de observaţie.

Pentru a arăta că suntem emoţionaţi, vorbim mai mult cu partea stângă a feţei. Şi ca să creăm un climat de blândeţe, înclinăm capul.

În momentele de tandreţe, capul ni se înclină în ambele părţi, însă mişcările spre stânga sunt întotdeauna mai accentuate. Când ne lăsăm în voia sentimentelor pozitive, ne

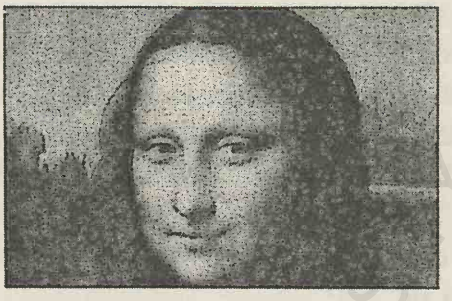
1. Atenţie! Nu vorbesc aici despre crainicii care citesc informaţiile scrise pe un prompter. În cazul lor, fenomenul este şi mai automat, pentru că emisfera dreaptă – şi, prin urmare, ochiul stâng – descifrează textele citite pe ecran. De altfel, aceasta le măreşte potenţialul de seducţie, fără ca ei să-şi dea seama.

destindem şi gâtul devine mai suplu. Aceste fenomene par să fie universale. De altfel, faptul că sunt universale face ca, oriunde am merge, să reuşim să comunicăm şi să ne împrietenim cu ceilalţi, chiar şi atunci când nu pricepem o boabă din limba interlocutorilor. Toţi cei care au călătorit în regiuni în care reperele culturale şi lingvistice nu le permiteau comunicarea prin cuvinte înţeleg cu siguranţă, ce vreau să zic.

Oamenii foarte seducători sunt mai sensibili la emoţii decât oamenii obişnuiţi. Sunt mai atenţi, privind inconştient ochiul care exprimă cel mai bine emoţiile, adică ochiul stâng. Fără să se gândească, îşi deschid o cale directă către emoţiile persoanelor pe care le plac.

Incredibilul Leonardo da Vinci

Primele descoperiri legate de importanţa ochiului stâng în exprimarea emoţiilor datează din anii '70. Şi totuşi, de secole întregi există o mulţime de tablouri în care partea stângă a feţei este pusă în evidenţă în raport cu partea dreaptă. În privinţa farmecului, cea mai enigmatică expresie pictată vreodată este cea a Monei Lisa din celebrul tablou al lui Leonardo da Vinci: *Gioconda*. Fascinaţia pe care o exercită poate fi înţeleasă mai uşor dacă ţinem cont de descoperirile legate de rolul ochiului stâng în seducţie.



Când privim la *Gioconda*, observăm asimetria chipului. Să ne uităm acum la imaginea inversată a tabloului.

Gioconda în oglindă

În cea de-a doua imagine (tabloul inversat), ochiul stâng al *Giocondei* este mai mic decât dreptul şi, dintr-odată, pare tristă. Asta se întâmplă când simţim o emoţie pozitivă : ochiul stâng se deschide mai mult.

Cu toate că nu este decât o ipoteză, ne putem gândi că Mona Lisa, impresionată de pictor, s-a lăsat surprinsă cu ochiul stâng deschis mai mult. Tehnica perfectă a lui Leonardo

da Vinci i-a permis să reproducă toate detaliile acestei deschideri. Iar respectivele detalii subliminale, în combinaţie cu siguranţa penelului lui Leonardo da Vinci, explică succesul tabloului, care nu a scăzut niciodată din 1507 încoace. Ce alchimie bizară se ascunde aici: modelul emoţionat de pictor i se arată acestuia sub cea mai bună înfăţişare, iar el, la rândul lui, reproduce cu precizie impactul propriei seducţii asupra chipului.

Totuşi, este la fel de posibil ca Leonardo da Vinci să o fi pictat pe Gioconda din memorie sau să fi cunoscut importanţa părţii stângi a feţei în exprimarea emoţiilor.

Să facem acum un alt exerciţiu: o experienţă. Să vedem ce se întâmplă dacă decupăm o fotografie şi dublăm partea dreaptă a feţei, apoi pe cea stângă. Ce observăm?

Chiar dacă faţa este simetrică şi farmecul ei constă în regularitatea trăsăturilor, partea stângă este mai rotunjită şi mai blândă.

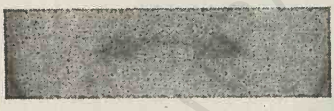
Fața normală

CU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Cele două părți drepte ale feței

Cele două părți stângi ale feței

Priviţi aceste chipuri, trecând rapid de la unul la celălalt. Primul este mai tensionat, mai rigid. Să vedem detaliat de ce anume : zona gurii, reconstituită prin dublarea jumătăţii stângi a buzelor, este mai mare decât cea reconstituită prin dublarea jumătăţii drepte.



Cele două jumătăți drepte ale buzelor, mărite

Cele două jumătăți stângi ale buzelor, mărite

Observaţi şi faptul că faţa recreată pe baza dublării ochiului drept (a cărui mişcare este coordonată de emisfera stângă) pare în alertă, fixă şi centrată în raport cu privirea mai deschisă dată de dublarea ochiului stâng.

Cei doi ochi drepți măriți

Cei doi ochi stângi măriți

Pe măsură ce vă obişnuiţi, veţi putea depista aceste detalii cu mare precizie. Să nu uităm nici faptul că, în interacţiunile uzuale, la distanţa de la care privim noi, asemenea detalii apar mărite de aproximativ trei ori.

De fapt, ne dăm seama că, în ciuda a ceea ce tindem să credem, nu regularitatea trăsăturilor este cea care generează farmecul, ci asimetria lor. Asimetria trăsăturilor ne redă deschiderea emoţională şi ne face mai înduioşători în ochii celor apropiaţi. Chipul celor pe care îi iubim îmbracă deja alte culori, se luminează altfel. Suntem pe cale să dobândim capacitatea de a vedea în ochii lor emoţii pe care nu le-am observat până acum.

Însă seducţia acţionează şi prin atitudinile, gesturile şi poziţiile trupului. Să profităm de descoperirea lor, pentru a ne debarasa de nişte credinţe bine împământenite şi total eronate.

Emisfera dreaptă şi mişcările

Prima opinie, dintre cele mai răspândite : dreptacii fac mai multe gesturi cu mâna dreaptă, iar stângacii cu cea stângă. Fals. A doua convingere, destul de des întâlnită : în comparaţie cu dreptacii, stângacii au emisferele cerebrale inversate, de

aceea sunt stângaci. Şi această credinţă este complet greşită[1].

Stângacii au aceeaşi configuraţie cerebrală ca dreptacii. Şi, cu excepţia câtorva particularităţi, *limbajul trupului lor nu se deosebeşte de cel al dreptacilor*.

Indiferent dacă suntem stângaci sau dreptaci, folosim ambele mâini când gesticulăm şi nu preferăm neapărat mâna predominantă[2]. De altfel, se ştie cu siguranţă, întrucât a fost verificat, că nu suntem mai îndemânatici cu mâna predominantă. Şi totuşi, cele două jumătăţi ale corpului nostru sunt specializate în activităţi diferite. De fapt, unele observaţii permit demonstrarea din ce în ce mai concludentă a faptului că partea stângă a trupului este cea mai implicată în toate situaţiile cu mare încărcătură emoţională[3].

---

1. Vezi Pierre Feyereisen, *Le cerveau et la communication*, PUF, Paris, 1994, 213 p. (col. Psychologie d'aujourd'hui). În această carte, autorul face o trecere în revistă foarte amănunţită a cunoştinţelor noastre cerebrale legate de fenomenul lateralităţii.
2. Vezi D. McNeill, „So You Think Gestures are Nonverbal?", în *Psychological Review*, nr. 92, 1986, pp. 350-371.
3. Vezi mai ales G. Gainotti, „Emotional Behavior and Hemispheric Side of the Lesion", în *Cortex*, nr. 8, 1972, pp. 41-55; H. Gardner, H. Brownell, W. Wapner şi D. Michelow, „Missing the Point: The Role of the Right Hemisphere in the Processing of Complex Linguistic Materials", în E. Perelman, *Cognitive Process and the Right Hemisphere*, New York Academic Press, New York, 1983; R. Davidson, „Prolegomenon to Emotion: Gleanings from Neuropsychology", *în Cognition and Emotion*, nr. 6, 1992, p. 245.

Partea stângă a trupului şi emoţiile

Dorinţa ne determină să ne placă să fim priviţi de interlocutori. Uneori, căutăm chiar să-i atragem atenţia celuilalt, să-i reţinem privirea. Unele dintre gesturile noastre au această funcţie; sunt gesturi de autocontact. Asemenea gesturi centrate pe trup, cum ar fi, de exemplu, punerea unei mâini pe şold sau pe gât, au un rol special. Ele slujesc la atragerea atenţiei celuilalt asupra acelei părţi a trupului pe care s-a oprit mâna[1].

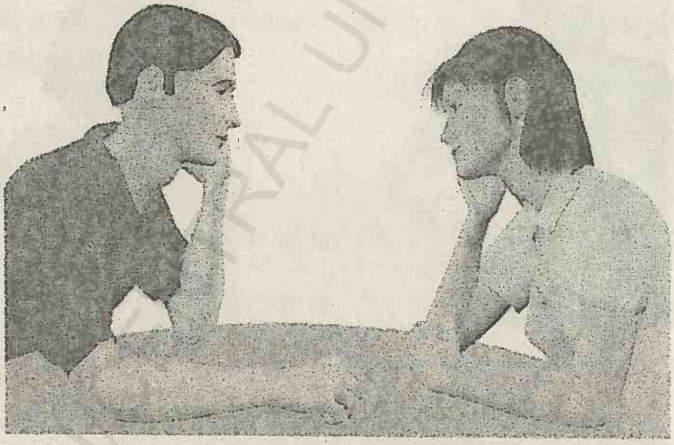
În imaginea din stânga, Syner ne atrage inconştient privirea asupra şoldului său drept, în vreme ce în imaginea

1. Este ceea ce demonstrează N. Freedman şi J. Steingart în lucrarea intitulată „Kinesic Internalization and Language Construction", publicată în D.B. Spence, *Psychoanalysis and Contemporary Science*, vol. IV, 1975, New York University Press, New York, pp. 355-403.

CUJ SCENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

din dreapta, Syna atrage privirea asupra părţii de sus a pieptului. Atenţia persoanei cu care comunicăm se fixează inconştient asupra acelei părţi a trupului pe care ne-am aşezat mâna. Gesturile de acest tip nu au o funcţie veritabilă, dar sunt foarte elocvente în privinţa dorinţelor noastre afective. În general, le realizăm mai mult cu mâna stângă, indiferent dacă suntem dreptaci sau stângaci[1].

De fapt, în situaţiile cele mai emoţionante, ne străduim, total inconştient, să atragem atenţia interlocutorului asupra părţii stângi a chipului sau a trupului nostru. Astfel, dăm o notă mai afectivă comunicării, care se va desfăşura între părţile stângi ale feţelor şi între laturile stângi ale trupurilor.



1. M. Kinsbourne, „Brain Organization Underlying Orientation and Gestures : Normal and Pathological Cases", în J.L. Nespoulous, P. Perron şi A.R. Lecours (coord), *The Biological Foundations of Gestures : Motor and Semiotic Aspects*, Erlbaum, Hillsdale, 1986, pp. 65-76.

După cum începem să înţelegem, comunicarea între părţile stângi ale feţelor şi laturile stângi ale trupurilor are întotdeauna o mai mare încărcătură emoţională.

Unele aspecte tulburătoare ne fac să credem că partea stângă a trupului este strâns legată de emoţii[1]. Atunci când emoţiile ne copleşesc şi ne tulbură, ele pot să antreneze reacţii fiziologice care se exprimă prin scurte crize de mâncărime[2]. Ne scărpinăm, pentru că „ne mănâncă", şi o facem de obicei cu mâna stângă, indiferent dacă suntem dreptaci sau stângaci[3]. De altfel, la cei care suferă de o leziune a emisferei drepte apar reacţii mai slabe la stimulii emoţionali[4]. În anumite situaţii care solicită o reacţie imediată la expresiile emoţionale ale cuiva, neuronii din regiunea prefrontală dreaptă reacţionează primii, cu 120 de miimi de secundă după prezentarea stimulilor[5].

---

1. Aspect adevărat mai ales în cazul furiei. Vezi Paul Ekman, R.W. Levenson şi W. Friesen, „Autonomic Nervous System Activity Distinguishes between Emotions", în *Science*, nr. 221, 1988, pp. 1208-1210.
2. Am stabilit o cartografie detaliată. Vezi Philippe Turchet, *La Synergologie*, Les Éditions de l'Homme, Montréal, 2000.
3. D. Kimura, „The Neural Basis of Gesture", în H. Whitaker şi H.A. Whitaker, *Studies in Neurolinguistics*, vol. II, 1976, pp. 145-156.
4. P. Zoccolotti, D. Scabini şi C. Violani, „Electrodermal Responses in Patients with Unilateral Brain Damage", în *Journal of Clinical Neuropsychology*, nr. 4, pp. 143-150.
5. Hiroto Kawasaki, Ralph Adolphs, Olaf Kaufman, Hanna Damasio, Antonio Damasio, Mark Granne, Hans Bakken, Tomakatsu Hori şi Matthew A. Hoawa, „Single-Unit Responses to Emotional Visual Stimuli Recorded in Human Ventral Prefrontal Cortex", în *Nature Neuroscience*, nr. 4, 2001, pp. 15-16.

Numeroase fenomene par să demonstreze că partea stângă a corpului nostru participă la emoţii, dar vom pune nişte „semne de întrebare" referitor la această stare de fapt. Astfel, vom vedea că, dacă latura stângă a părţii superioare a trupului reacţionează adesea foarte emoţional, nu acelaşi lucru îl putem spune despre piciorul stâng: mişcările picioarelor se supun altor reguli decât mişcările părţii de sus a corpului. Dar fiecare lucru la vremea lui...

Emisfera dreaptă, mai emotivă decât stânga, intervine cu atât mai eficient când este vorba despre seducţie, cu cât imaginile transmise către creierul interlocutorilor noştri urmează o cale subliminală. Cei mai seducători oameni au o mai mare capacitate de transmitere a imaginilor subliminale decât restul lumii. În capitolul următor vom analiza mai amănunţit acest proces.

CU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Capitolul 4

Mesajele subliminale proprii seducției

Aşa cum am văzut, potenţialul nostru de seducţie depinde de calitatea atenţiei noastre şi de capacitatea de empatie. Dar ce este potenţialul nostru subliminal?

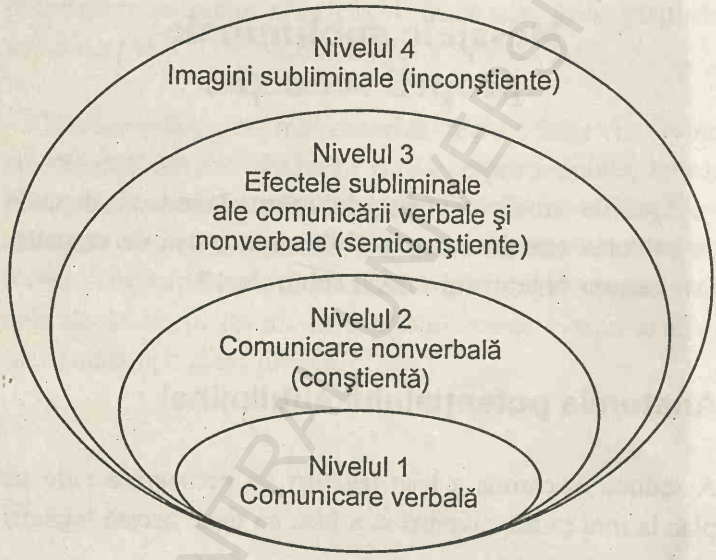
Anatomia potențialului subliminal

A seduce înseamnă a ţese legături cu persoanele care ne plac la mai multe niveluri şi a face ca toate aceste legături să fie convergente.

Mai concret, atunci când spunem ceva (*mesaj verbal formal*), gesturile noastre redau exact ceea ce spunem (*mesaj nonverbal conştient*), emoţiile ne permit să întărim mesajul (*mesaj nonverbal semiconştient*), gesturile fugitive ale corpului şi mimica întăresc şi ele mesajul (*mesaj nonverbal inconştient*), iar interlocutorul recepţionează perfect acel mesaj. Persoanele care pot face să conveargă aceste patru niveluri ale comunicării sunt, incontestabil, mai seducătoare.

CLUJ-NAPOCA UNIVERSITY LIBRARY

Concret, atunci când suntem convinşi de ceea ce spunem, transmitem imagini (inventariate clar şi etichetate în mod ştiinţific) care ocolesc câmpul conştiinţei noastre şi pe cel al conştiinţei partenerului. Asemenea imagini ne accentuează mesajul şi îl fac seducător :



Patru niveluri de comunicare

Să luăm un exemplu. Ne imaginăm două persoane la ieşirea unui cinematograf. Sunt în picioare, faţă în faţă şi vorbesc despre filmul văzut. La nivelul cel mai formal (*comunicare verbală*), îşi vorbesc. Sunt aproape una de cealaltă, corpurile se află în poziţie de deschidere şi capetele se mişcă (*comunicare nonverbală*). Emoţiile circulă de la una la cealaltă. Aceste emoţii se exprimă prin mici gesturi

vizibile, pe care nu le fac conştient (*efect subliminal*). La un nivel mai intim, anumite detalii ale stării lor fiziologice întăresc şi mai mult contactul. Ele comunică de la inconştient la inconştient, prin intermediul canalului mesajelor invizibile cu ochiul liber pe care şi le transmit feţele şi trupurile lor (*imagini subliminale*)[1].

De fapt, dacă analizăm ceea ce se petrece, pas cu pas, putem spune că:

1. Cele două persoane se apreciază şi îşi vorbesc cu blândeţe.
2. Ele interacţionează cu căldură, lucru exprimat limpede de poziţiile trupurilor lor. Perfect conştient, ele pot, de exemplu, să se apropie şi să-şi vorbească mai încet, pentru a se simţi şi mai aproape. Se plac una pe cealaltă şi ştiu foarte bine acest lucru.

Şi totuşi, nu-şi dau seama de cele două niveluri de comunicare, de altfel cele mai importante:

3. La un prim nivel, cel de bază, nu-şi dau seama că au capetele înclinate uşor, în poziţie simetrică, şi că ochii lor stângi se privesc (ca să nu mai vorbim despre toate

---

1. În afara inconştientului definit de Freud, specialiştii vorbesc în prezent despre un inconştient cognitiv şi chiar despre un inconştient afectiv, ale cărui procedee de tratare a informaţiei sunt identificate cerebral. Domeniul de cercetare se extinde cu atât mai mult, cu cât aceste trei forme de inconştient coexistă în structurile noastre cerebrale. Pentru a vă face o idee despre testele pe care se bazează noţiunea de inconştient afectiv, vedeţi Robert Zajonc, „Feeling and Thinking: Preferences Need no Inferences", în *American Psychologist*, nr. 35, 1980, pp. 117-123.

semnele pe care le vom analiza mai departe) : este vorba despre efectul subliminal al limbajului lor nonverbal. Dacă aceste două persoane ar fi atente, ar putea observa fenomenele menţionate. Prin urmare, acest nivel al comunicării nu este inconştient, ci semiconştient.

4. În schimb, la un nivel şi mai subtil, creierul lor primeşte şi transmite anumite mişcări extrem de fine, mimici rapide, imposibil de identificat cu ochiul liber. Dar aceste mesaje sunt percepute de inconştientul lor[1]. Ele le îmbunătăţesc relaţia, dar nu ajung la nivelul conştient al celor două persoane. Sunt mesaje subliminale. Acest nivel de comunicare aparţine inconştientului.

Cele mai complexe niveluri de comunicare sunt 3 şi 4.

La nivelul 3, informaţiile vizuale pe care şi le transmit două persoane sunt *imagini fugitive, potenţial vizibile* cu ochiul liber, al căror efect este de ordin subliminal.

La nivelul 4, informaţiile vizuale sunt *imagini subliminale pure*, imposibil de descifrat la nivel conştient.

Persoana seducătoare foloseşte total inconştient aceste două tipuri de imagini. Efectul lor conjugat este cel care o face uneori de-a dreptul irezistibilă. Să le analizăm întâi pe cele mai surprinzătoare, şi anume imaginile subliminale pure (nivelul 4).

---

1. Gilles Kirouac şi F.Y. Doré, „Judgement of Facial Expressions of Emotions as a Function of Exposure Time", în *Perceptual and Motor Skills*, nr. 57, 1984, pp. 683-686.

Imaginile subliminale pure emise de ființa umană

Când stăm impasibili în faţa interlocutorilor, am fi foarte surprinşi să aflăm că uneori se creează între noi o legătură subliminală intensă. Câteva mecanisme inconştiente ne permit să percepem starea lor de spirit şi să ne adaptăm corect. De la primul contact, faţa noastră ia expresia feţei persoanelor care ne atrag atenţia. Acest mecanism inconştient ne permite să le percepem stările neurofiziologice şi să le simţim empatic emoţiile. El a fost evidenţiat de Ulf Dimberg. Cercetătorul suedez a plasat electrozi pe feţele a doi interlocutori, constatând existenţa unor mişcări fine ale muşchilor lor faciali, ceea ce demonstra că fiecare prelua expresia feţei celuilalt[1]. Prin urmare, adoptăm mimicile produse de mişcările imperceptibile ale muşchilor faciali, deoarece ele nu durează mai mult de 1/500 dintr-o secundă.

Efortul inconştient pe care îl facem pentru a capta emoţiile redate pe chipul interlocutorilor este menit în egală măsură şi pentru a recepta emoţiile exprimate de trupul lor. „Neuronii-oglindă" ne determină să simulăm cu totul inconştient şi pe furiş, cu ajutorul unei operaţiuni mentale, mişcările interlocutorilor, pentru a le percepe starea de spirit[2].

---

1. U. Dimberg, „Facial Electromyography and Emotional Reactions", în *Psychophysiology*, nr. 27, 1990, pp. 481-494.
2. Giacomo Rizzollatti, Leonardo Fogassi şi Vittorio Gallese, „Neurophysiological Mechanisms Underlying the Understanding and Imitation of Action", în *Nature Reviews Neuroscience*, nr. 2, 2001, pp. 661-670.

Când imităm cu faţa şi cu trupul micromişcările[1] interlocutorilor noştri, le simţim emoţiile. Dar cei mai buni comunicatori fac mult mai mult: îşi transmit emoţiile celorlalţi. Cu alte cuvinte, emoţiile lor sunt contagioase. Ellen Sullins a observat că, într-o interacţiune a două persoane care nu-şi vorbesc, are loc întotdeauna un transfer al dispoziţiei. Ea a constatat şi faptul că sensul transferului este întotdeauna acelaşi: de la persoana cea mai expresivă către cea mai introvertită[2].

Fără să ştim, imităm expresiile faciale şi alte semnale nonverbale ale celor mai charismatice persoane din anturajul nostru[3]. Aceste persoane foarte seducătoare au puterea de

---

1. „Micromişcările" sunt, în cazul lucrării noastre, un concept de sine stătător. Într-adevăr, sinergologia este o metodă de comunicare ce are ca obiectiv central al observaţiei micromişcările feţei şi trupului. Repertoriul tuturor acestor micromişcări a fost stabilit pe baza a mii de ore de analizare a unor casete video. Pe baza unui protocol normativ au fost interogate 752 de persoane de ambele sexe, de la 15 la 60 de ani, din medii sociale diferite şi culturi diferite. Toate trebuiau să răspundă la aceeaşi întrebare: „Ce aşteptaţi de la viaţă?". Identificarea micromişcărilor lor pe casete a fost făcută prin intermediul tehnicilor numite „mostre de gândire" sau „întreruperea temei date". Un mare număr de observaţii sunt consemnate în lucrarea lui Philippe Turchet intitulată *La Synergologie*, apărută la Éditions de l'Homme în 2000.
2. Vezi Ellen Sullins, „Personality and Social Psychology", în *Bulletin*, aprilie 1991. Citată de Daniel Goleman în lucrarea sa *L'intelligence émotionnelle 1* (Robert Laffont, Paris, 1997, 481 p.).
3. Este şi părerea lui John Cacioppo. Vezi J.T. Cacioppo, R.E. Petty şi L.G. Tassinary, „Social Psychophysiology: A New Look", în *Advances in Experimental Social Psychology*, nr. 22, pp. 39-91.

a-şi transmite emoţiile şi, cu siguranţă, într-un fel sau altul, o parte din dorinţe.

Unele dintre expresiile emoţionale nu se citesc pe faţă decât câteva fracţiuni de secundă[1]. Însă acest interval este suficient astfel încât creierul să le descifreze şi să se adapteze, fără ca noi să fim conştienţi de acest proces.

Creierul nostru este foarte bine „echipat" pentru a citi emoţiile interlocutorilor. El percepe imagini a căror durată de proiecţie pe un ecran variază între 10 şi 50... milisecunde[2]! Persoanele cărora le sunt proiectate aceste imagini le înregistrează inconştient şi, dacă sunt întrebate după proiecţie, reiese că imaginile memorate le-au influenţat percepţia celor proiectate ulterior. De exemplu, după proiecţia fugitivă a unui chip vesel, informaţiile fără conţinut afectiv (de exemplu, o ideogramă chinezească) sunt mai agreate decât atunci când nu apare chipul vesel. În schimb, dacă un chip furios este proiectat timp de câteva milisecunde, ideograma proiectată după această faţă neplăcută este mai puţin agreată decât alte ideograme prezentate ulterior[3].

Nu ne dăm seama că faţa noastră, foarte plastică, ia o serie de expresii care nu sunt percepute de interlocutori. Doar cei care au un aparat video au putut să perceapă, când s-a întâmplat să dea un stop-cadru, o emoţie pe care nu

---

1. Vezi P. Ekman şi W.J. Friesen, *Unmasking the Face*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1975.
2. Gilles Kirouac şi F.Y. Doré, op. cit., pp. 683-686.
3. Vezi S.T. Murphy şi R.B. Zajonc, „Affect, Cognition and Awareness: Affecting Priming with Optimal and Suboptimal Stimulus Exposures", în *Journal of Personality and Social Psychology*, nr. 64, pp. 723-739.

erau deloc pregătiţi să o vadă şi care le scăpase în vizionarea la viteză normală. Şi totuşi, creierul nostru înregistrează toate expresiile fugitive. La nivel inconştient, el poate fi impresionat de imagini aproximativ de 40 de ori mai rapide decât cele transmise de un aparat video ce proiectează 24 de imagini pe secundă!

În momentele în care căutăm să ne facem plăcuţi, din nefericire (sau din fericire) nu putem să modificăm voluntar imaginile subliminale pe care le producem, întrucât nu putem exercita nici un control voluntar asupra unor muşchi. Încercaţi, de exemplu, să încreţiţi coada ochilor fără să zâmbiţi...

Când este vorba despre transpunerea propriilor emoţii, se pare că nimic nu poate înlocui sinceritatea. Ar fi inutil să trişăm şi să încercăm să impunem, prin mimică, o destindere falsă. Să nu uităm că ochii interlocutorilor reuşesc să capteze pe chipul nostru expresii mai rapide decât cele pe care suntem capabili să le controlăm conştient.

Când suntem destinşi, trăsăturile se relaxează. Dacă suntem radioşi, chipurile interlocutorilor vor prelua expresiile destinderii noastre. Atunci, comunicarea se efectuează de la un chip relaxat la alt chip relaxat. În aceste rare momente, mesajele subliminale care se transmit sunt foarte puternice, deoarece nu sunt afectate de nici o crispare. Ceilalţi ne privesc cu adevărat, fără să treacă în defensivă. Ne privim atunci aşa cum se privesc în mod normal persoanele care se cunosc bine şi se plac.

Pentru ca interlocutorii să aibă încredere în noi, trebuie să le acordăm încredere, astfel încât nimic nu poate

înlocui destinderea interioară. Datorită ei trimitem stimuli ce provoacă deschiderea celorlalţi şi pătrund, fără ca noi să fi căutat aceasta, în inconştientul lor. În domeniul deschiderii afective, nimic nu poate înlocui o stare de spirit pozitivă şi în nici un caz vreo strategie. Doar dacă nu încercăm să ne convingem că există o metodă mai eficientă, care constă în uitarea strategiilor şi încercarea de a fi cât mai naturali cu putinţă.

În afara imaginilor subliminale, asupra cărora voinţa noastră nu are nici o putere, şi imaginile care pot fi percepute cu ochiul liber produc efecte subliminale capabile să întărească puterea noastră de seducţie.

Imaginile fugitive şi impactul lor subliminal

În raporturile noastre obişnuite cu ceilalţi, nu este nevoie ca gesturile să dureze câteva milisecunde pentru a fi subliminale. Efectul lor este subliminal ori de câte ori suntem impresionaţi, fără să vrem, de atitudinile corporale ale interlocutorilor.

În general, asimilăm gesturile persoanelor care ne plac, fără să ne dăm seama de acest lucru. Mimicile şi diferitele atitudini corporale ale acestor persoane seducătoare pătrund în inconştientul nostru şi ne modifică atât atenţia, cât şi dispoziţia, fără a conştientiza influenţa lor asupra noastră. Dacă asemenea persoane ne farmecă, acest lucru este posibil datorită faptului că ele profită de efectele fericite ale unui mecanism de adaptare dobândit de noi din pruncie. Într-adevăr,

în primii ani de dezvoltare am fost pregătiţi să fim stimulaţi şi nu putem ajunge la împlinire decât dacă suntem capabili să deosebim corect stimularea benefică de cea care ar putea fi nefastă.

Stimulii pozitivi alimentează dorinţa noastră de deschidere, iar stimulii negativi, dorinţa de închidere. Acesta este un fenomen de care suntem mai mult sau mai puţin conştienţi.

De exemplu, priviţi aceste două imagini ale lui Syner şi, fără să vă gândiţi, lăsaţi-vă călăuziţi de senzaţii. Identificaţi-o pe cea în care este cel mai deschis. De ce fără să vă gândiţi? Deoarece creierul dumneavoastră este capabil să perceapă o diferenţă de stare emoţională în mai puţin de o sutime de secundă.

Ori de câte ori va avea expresia din a doua imagine, Syner, fără să ştie de ce, va vedea cum interlocutorul se închide puţin câte puţin. El va fi preocupat şi asta o vor arăta sprâncenele în formă de V. Degeaba va pretinde că nu e deloc neliniştit, interlocutorul se va îndoi de spusele tale.

Această mimică a fost identificată ca expresie de preocupare[1]. În realitate, sprâncenele formează un V ori de câte ori apare o barieră în comunicare. Poate că n-aţi observat niciodată acest lucru, dar efectul subliminal al mimicii datorate neliniştii provoacă închiderea persoanei care o percepe.

Aşa cum vedem în imaginea de mai sus, Syner încearcă să zâmbească, pentru a ne convinge că totul este în ordine. Cu toate acestea, el nu poate împiedica faţa şi corpul nostru să înregistreze starea lui neplăcută. Poziţia sprâncenelor sale ne va împiedica să ne încredem în zâmbetul lui forţat.

Marea putere de seducţie a anumitor oameni ţine de faptul că sunt mai pozitivi decât ceilalţi. Atât mesajele, cât şi imaginile subliminale pure pe care le transmit sunt de bună calitate. Să analizăm această problemă.

---

1. Vezi Irenaüss Eibl Eibesfeldt, *Ethology : The Biology of Behaviour*, ed. a II-a, Holt, Rinehart and Winston, New York, 1975.

Seducţia subliminală a celor mai seducătoare persoane ne spune multe despre psihologia lor. Ea arată că *pentru a plăcea trebuie să fim noi înşine fermecaţi*! Este vorba despre un fenomen foarte subtil şi de natură pur subliminală.

Fenomenul de contagiune emoţională

Ideea că seducţia este o tactică foarte rafinată, folosită de persoane deplin lucide care se năpustesc asupra prăzii lor... rămânând mereu perfect lucide, este una dintre cele mai adânc înrădăcinate prejudecăţi legate de acest subiect. Ciudat lucru, această idee preconcepută nu ţine cont deloc de rolul sensibilităţii în învăţarea codurilor seducţiei. Eroii noştri sunt personaje de roman, dar şi mari strategi: Don Juan, Merteuil, Valmont, Salomeea (care a existat, fără îndoială, dar despre care nu ştim nimic concret) sau acei spioni, un soi de fiinţe cu sânge rece, jumătate reale, jumătate legendare – James Bond şi Mata Hari. N-avem ce face, societăţile noastre apreciază făpturile raţionale şi productive. În plus, cum este foarte la modă să vorbim despre „strategie" apropo de orice, fie că e vorba despre relaţiile amoroase, de acţiuni la bursă sau carieră, putem fi tentaţi să credem că seducţia nu este nici ea nimic altceva decât o chestiune de strategie. Problema este că toate acestea ne împiedică să înţelegem rolul emoţiei în mecanismele de seducţie şi să constatăm un lucru extrem de important: *o persoană este emoţionantă pentru că este cu adevărat emoţionată.*

Unul dintre personajele a cărui seducţie a devenit legendară merită totuşi să ne oprim asupra lui, pentru că a existat cu adevărat şi şi-a notat stările de spirit. Este vorba de Giovanni Giacomo Casanova. Este greu să vedem în el o făptură calculată, un tactician cu sânge rece, pentru că nu e deloc aşa. Într-o lucrare foarte bine documentată despre seducătoare şi seducători, Anne de Marnhac, specialistă în literatura despre seducţie, scrie despre el: „Casanova nu face calcule. El îşi răsfoieşte albumul tinereţii, dar nu face totalul cuceririlor. De altfel, acest jucător împătimit e certat cu cifrele"[1]. Dacă şi-ar fi cultivat mai bine calitatea de a fi calculat, atribuită atât de frecvent seducătorilor, Casanova ar fi reuşit, fără îndoială, mult mai bine în viaţa personală. Prin urmare, nu era calculat; iubea femeile pe care le-a sedus şi probabil că era atât de autentic în actul seducţiei tocmai pentru că le dorea cu adevărat. El a notat în *Povestea vieţii mele*, manuscris rămas neterminat: „Simţind că m-am născut pentru sexul diferit de al meu, l-am iubit întotdeauna şi m-am făcut iubit atât cât mi-a stat în puteri"[2].

Casanova era sedus de femeile pe care le seducea. Şi dacă era atât de seducător, asta se întâmpla, fără îndoială, în virtutea mecanismelor de empatie fiziologică de care am vorbit mai înainte. Muşchii faciali ai câtor femei vor fi imitat inconştient mimica dorinţei lui Casanova! Şi dacă nu au fost seduse toate, putem totuşi să presupunem că urmele

1. Vezi Anne de Marnhac, *Séducteurs et séductrices*, Éditions de la Martinière, Paris, 2002, 202 p.
2. Vezi Giacomo Casanova, *Histoire de ma vie*, Robert Laffont, Paris, 1993, 332 p. (col. Bouquins).

dorinţei lui rămâneau chiar şi în inconştientul celor mai reticente. Casanova era seducător pentru că era sedus.

De altfel, nu vi se pare ciudat ca două persoane să se îndrăgostească în acelaşi timp una de cealaltă, câtă vreme ambele întâlnesc atâţia oameni într-o zi, într-o lună, într-un an? Dorinţa este contagioasă.

Desigur, de multe ori se spune: „Nu m-am îndrăgostit imediat; a trebuit să treacă un timp". Dar în acest „timp" continuă fenomenul de contagiune emoţională. Iubirea pe care o simte de la început unul dintre cei doi îl cucereşte treptat pe celălalt, care, prin urmare, se îndrăgosteşte puţin câte puţin.

A fi seducător înseamnă să te interesezi de celălalt. Acest interes nu poate fi simulat, pentru că depinde de reacţii neurofiziologice inconştiente ce nu se declanşează atunci când cineva nu ne interesează. Iar aceste reacţii neurofiziologice, redând mesaje de apropiere şi fiind percepute în mod subliminal, sunt cele care ne fac atrăgători.

Suntem deschişi şi percepem ceea ce simte celălalt. Persoanele seduse simt emoţiile celuilalt, se adaptează permanent şi nici măcar nu-şi dau seama că o fac.

În prezent, datorită imagisticii prin radiaţie magnetică, ştim că aceleaşi zone ale creierului sunt activate atunci când ne imaginăm o acţiune şi când o îndeplinim. De aceea, când dorim pe cineva, dorinţa noastră se manifestă, printre altele, prin anumite micromişcări de deschidere pe care persoana dorită le percepe inconştient. Părem mai însufleţiţi. Desigur, acest lucru nu este suficient ca să ne facă

irezistibili, dar permite dorinţei să călătorească prin inconştientul partenerilor. Prin urmare, în seducţie, spontaneitatea este indispensabilă. Nimic nu înlocuieşte dorinţa, mai ales strategia!

Între noi fie vorba... nu-i aşa că, tocmai pentru că ne retragem prea des în spatele strategiilor noastre meschine şi a calculelor simpliste, persoanele foarte spontane par foarte seducătoare? Spontaneitatea lui Casanova era principalul său atu. Iubea şi era iubit tocmai pentru că îndrăznea să arate acest lucru. Îndrăznea să trăiască. Exact în aceşti termeni vorbeşte Ado Kyrou despre Marilyn Monroe, o femeie seducătoare care nu era nici ea un personaj creat de vreun romancier: „De la bun început, Marilyn procedează altfel decât toată lumea. Ea îndrăzneşte totul. Îndrăzneşte să-şi arate sânii, rotunjimile spatelui, pântecele frumos arcuit...". Ea îndrăzneşte[1]!

Când este vorba despre seducţie, stimularea senzorială are întotdeauna efecte mai bune decât calculele amănunţite.

A seduce înseamnă a te interesa: procesul de armonizare

Când suntem interesaţi de interlocutori, atitudinea noastră corporală se armonizează cu a lor. Dar un episod trăit de mine m-a ajutat să înţeleg mult mai bine acest proces decât prin analizarea benzilor video.

1. Anne de Marnhac, op. cit., p. 174.

Édouard şi Franck sunt doi cunoscuţi de-ai mei, doi buni prieteni din facultate. Édouard primise o educaţie excelentă, exprimându-se foarte frumos, într-o franceză perfectă. Era ceea ce se cheamă un tip „bine crescut", cu ţinută foarte demnă, foarte dreaptă, cu un cod al onoarei şi cu principii solide. Franck, dimpotrivă, renunţase de multă vreme la principii; era, după propria expresie, „un petrecăreţ". Afişa o veşnică nonşalanţă şi o oboseală cronică, la care nu renunţa decât în prezenţa persoanelor de sex feminin. Din când în când, Édouard şi Franck se întâlneau într-un bar din apropierea sediilor câtorva firme mari, la o aruncătură de băţ de Sorbona. Unul dintre acele locuri din inima Parisului în care oamenii vin să bea un păhărel când ies de la birou. În câteva rânduri, am fost acolo cu aceşti doi prieteni ai mei şi am avut ocazia să-i observ. Invariabil, când Édouard şi Franck intrau în vorbă cu alte persoane, Édouard se străduia din răsputeri să strălucească, şi reuşea destul de bine, pentru că era într-adevăr strălucitor. Cât despre Franck, el privea şi asculta... şi atât. Vorbea puţin, dar punea întrebări şi asculta atent răspunsurile, care antrenau alte întrebări. Nu era vorba de vreo tehnică, ci pur şi simplu era felul lui de a fi, arătând interes faţă de ceilalţi, pură curiozitate. Pe scurt, când aceste întâlniri se încheiau şi cei doi prieteni ai mei părăseau grupurile cu care intraseră în legătură, foarte des lui Franck i se oferea numărul de telefon al unei persoane, bărbat sau femeie, care dorea să se mai întâlnească cu el. Cât despre Édouard, primea doar mulţumiri pentru clipele agreabile petrecute împreună.

Abia după câţiva ani am înţeles ceea ce se petrecea, întâlnindu-l întâmplător pe Franck. Între timp se însurase şi avea doi copii, dar a rămas la fel. Punea tot atât de multe întrebări, îşi cultiva la fel de inconştient interesul faţă de ceilalţi. Dat fiind faptul că de la ultima noastră întâlnire îmi îmbogăţisem considerabil cunoştinţele despre limbajul nonverbal, acum înţelegeam mai bine mecanismele ce se puneau în mişcare la el în actul seducţiei. *Se armoniza* cu interlocutorul. Prelua atât atitudinile mentale ale interlocutorului, cât şi cele corporale, fără ca acesta să-şi dea seama – de altfel, fără ca el însuşi să realizeze acest aspect. Astfel, beneficia de efectul produs de empatie la nivel subliminal, fără să-l fi căutat. Trupul lui Franck, într-un mod de care era fie inconştient, fie doar semiconştient, proiecta codurile capabile să-i emoţioneze pe interlocutori, întrucât le reflecta stările emoţionale.

Armonizarea pe care se baza modul de comunicare al lui Franck era redată de corpul său, „în oglindă". Însă, dincolo de poziţie, însuşi ritmul comunicării lui prelua modul de comunicare al partenerului. Astfel, Franck era capabil să-şi aducă interlocutorul în spaţiul său intim. Acesta, mulţumit, era prins într-o mişcare ce îl separa de lume. Totul în jur părea să dispară, atât de intens exprima modul de comunicare al lui Franck prezenţa totală în relaţie.

Franck reproducea la un nivel foarte înalt al tehnicii inconştiente procesul prin care mama îi arată copilului că îl înţelege. Acest proces face ca, atunci când copilul gângureşte de încântare, mama să-l scuture uşurel sau să-şi mişte umerii uitându-se la el. În interacţiune, ea se sincronizează

astfel cu el cel puţin o dată pe minut. Aceste momente sunt esenţiale în trezirea afectivităţii[1]. De altfel, specialiştii semnalează că sincronizarea este complet diferită de imitare. Imitându-şi pruncul, mama îi arată că a înţeles ce a făcut, dar nu şi că înţelege ce simte el. Pe cea de-a doua situaţie este centrată armonizarea.

În situaţia ilustrată alăturat, Syna aprobă şi prelungeşte cele spuse, dând din cap şi punctând un da nonverbal, ca să-şi arate acordul. Interlocutorul se simte ascultat, învăluit, urmat, iubit...

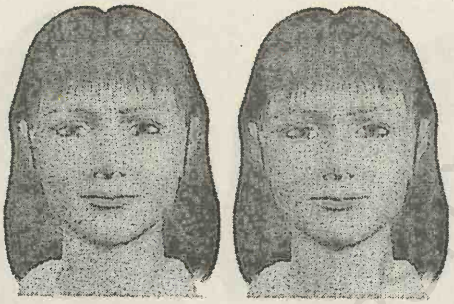
1. Daniel Stern, *The Interpersonal World of Infant*, Basic Book, New York, 1987.

Secvenţă realizată în aproximativ o secundă

Dând din cap, Syna deschide calea osmozei. Aici, ea poate amplifica şi mai mult contactul apreciativ, închizând ochii.

Secvenţă realizată în aproximativ o secundă

Fără să vorbească, Syna îşi conduce interlocutorul în timpul interacţiunii. Îl conduce aşa cum un dansator îşi conduce partenera. De altfel, nu vi se pare mai însufleţită decât dacă ar fi stat nemişcată în faţa lui?



Secvenţă realizată în aproximativ o secundă

Teoretic, nimic nu o obligă pe Syna să participe la comunicare atât de activ. Dar tocmai interacţiunea face interesant actul comunicării reciproce. De altfel, cei foarte „verbo-motori" tind să uite acest lucru : dat fiind faptul că supraevaluează cuvintele în comunicare, sunt uneori atât de dornici să găsească răspunsurile adecvate, încât se împiedică singuri să interacţioneze.

Acum, contururile procesului de seducţie încep să se precizeze cu mai multă claritate. Mecanismele de seducţie sunt spontane, îşi au rădăcinile în copilărie, dar nu pot fi înţelese cu adevărat decât la maturitate.

În plus, seducţia pune în joc două dintre simţurile noastre care necesită o atenţie specială, întrucât folosirea lor este în primul rând – şi, adesea, mai presus de orice – subliminală.

O utilizare subliminală a două dintre simțurile noastre, pe care nu trebuie să o neglijăm

A seduce înseamnă „a atinge”* pe cineva – or, nu atingem decât fiinţele cu care ne „simţim” bine. În spatele acestor cuvinte simple se ascund realităţi destul de complexe. A şti să „atingem” şi să fim „simţiţi” bine sunt, în domeniul realităţilor subliminale, două atuuri preţioase.

Rolul atingerii în cadrul puterii de seducție

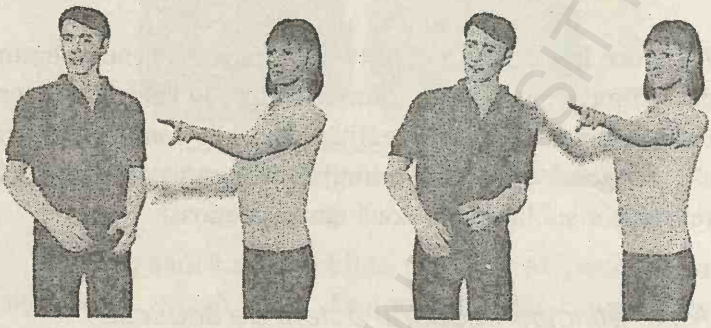
Poate că nu este întâmplător faptul că expresia „a atinge pe cineva” are un dublu sens. Putem atinge fizic pe cineva, dar putem foarte bine să-l atingem şi emoţional. Aceste două lucruri se combină, pentru că acela care atinge fizic cu căldură atinge, în general, şi afectiv.

Apropierea fizică şi cea afectivă sunt, într-adevăr, în strânsă legătură. Persoanele care se ating fizic o fac pentru că sunt destul de apropiate. Atingerea intensifică apropierea, însă cu o condiţie : *persoana atinsă uşor* (de exemplu, pe braţ) *nu trebuie să fie conştientă că a fost atinsă* ! Atunci când este respectată această condiţie, atingerea nefiind observată, ea declanşează un mecanism de simpatie. În SUA, la Universitatea Purdue, s-a făcut o experienţă foarte interesantă

---

* În original, *toucher*, care înseamnă şi „a atinge/a palpa”, şi „a impresiona/a emoţiona” (n.t.).

pentru evaluarea importanţei atingerii în comunicare. La intrarea unei biblioteci, o psihologă luase locul bibliotecarei, având misiunea de a atinge rapid persoanele cărora le furniza informaţiile cerute, *fără să le zâmbească*[1].



Mai departe, celor care au mers la bibliotecă li s-a înmânat un chestionar. Printre alte întrebări figurau următoarele:

1. Bibliotecara v-a atins sau nu fizic?
2. Bibliotecara v-a zâmbit sau nu?

Spre marea surprindere a celor care au făcut experimentul, răspunsurile au fost: „Nu" la prima întrebare; nu-şi aminteau de apăsarea uşoară pe braţul sau pe umărul lor. În schimb, credeau că bibliotecara le-a zâmbit!

Trebuie să precizăm că atingerile despre care vorbim aici durează întotdeauna mai puţin de o secundă. Dar acest interval este mai mult decât suficient pentru creier ca să le înregistreze. Să nu uităm faptul că suntem capabili să

1. Această experienţă a fost consemnată de Diane Ackerman în *A Natural History of the Senses*, Random House, New York, 1990.

percepem imagini ce durează mai puţin de zece milisecunde. Şi atunci, ce să mai spunem despre o atingere care durează o jumătate de secundă! Rapiditatea atingerii este esenţială, pentru că, atunci când atingerea este prea insistentă, riscă să producă efectul invers. Într-adevăr, cel care ne atinge îşi însuşeşte o parte din intimitatea noastră, pe care nu suntem neapărat dornici să i-o acordăm. De altfel, o asemenea atingere specială se numeşte „atingere subliminală". Este vorba despre „iuţeala de mână", şi nu doar ca joc de cuvinte.

Când unul dintre interlocutori ne atinge imperceptibil, avem tendinţa să trecem cu vederea gestul şi să nu ni-l amintim. În schimb, inconştientul nostru transformă acest gest imperceptibil într-o senzaţie de simpatie. Astfel, atingerea întăreşte senzaţia de apropiere afectivă.

Diferitele observaţii făcute în legătură cu acest subiect sunt convergente. Ele ne aduc la constatarea făcută de psihologul Saül Schanberg: un sugar neglijat, a cărui creştere s-a oprit, nu va reîncepe să crească decât atunci când este luat în braţe şi mângâiat. Atingerea ne trimite cu gândul la o perioadă din viaţă în care ne simţeam la adăpost

în braţele celor mai mari decât noi. Amintirea acestei perioade este imprimată în noi pe vecie, iar mesajul asigurator asociat ei ne revine din străfundurile fiinţei ori de câte ori cineva îndrăzneşte să ne mângâie sau să ne atingă foarte uşor. Este vorba despre o impresie de reamintire de natură subliminală, o engramă agreabilă din trecutul nostru afectiv[1].

Cei care ştiu să atingă deliberat transmit o tandreţe care uşurează apropierea. Ei deţin o reală putere. În anumite condiţii, seducţia beneficiază de interconectarea tuturor simţurilor noastre, care favorizează astfel foarte mult receptarea tandreţei.

Mesajele de seducţie trec prin atingere, dar mesajele de iubire nu sunt cu adevărat eficiente decât atunci când li se aliază feromonii, pentru a duce mai departe dorinţele noastre.

Acțiunea subliminală a feromonilor

Un fluture este capabil să detecteze mirosul altui fluture aflat la mai bine de zece kilometri şi să-l farmece astfel de la distanţă[2]. Furnicile comunică şi ele prin mesaje olfactive foarte bogate şi diverse[3]. Dar oamenii încearcă mai degrabă să-şi disimuleze mirosurile trupului, încredinţând parfumurilor sarcina de a comunica dorinţa. Mirosul puternic al

1. Antonio Damasio vorbeşte, în acest sens, despre imaginea de reamintire. Vezi Antonio R. Damasio, *L'erreur de Descartes*, Odile Jacob, Paris, 1995, 396 p.
2. Fapt descris de entomologul Jean Henri Fabre în secolul al XIX-lea.
3. În legătură cu acest subiect puteţi consulta cartea lui Bernard Werber intitulată *Les Fourmis* (Albin Michel, Paris, 1991), în care această realitate este foarte bine evidenţiată.

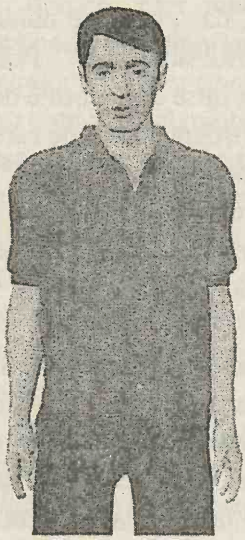
parfumului este foarte bine clasificat, dar el nu are nimic de-a face cu un alt tip de miros : „mirosul subliminal". Prin urmare, se cuvine să facem deosebirea între două forme de mirosuri, cele pe care le percepem conştient şi cele pe care nu le putem percepe cu claritate. Un singur cuvânt, „nasul", desemnează de fapt două organe de percepţie a mirosurilor : organul olfactiv şi organul vomeronazal. Acesta din urmă are funcţia de a repera mirosurile neidentificate conştient : feromonii.

Organul vomeronazal, mai mic, dar mai sensibil decât organul olfactiv, este situat şi el în nas. Datorită – sau din cauza – lui, femeile care trăiesc în acelaşi mediu închis ajung, după câteva luni, să aibă menstruaţie în aceeaşi perioadă[1]. Nu se ştiu încă prea multe lucruri despre acest organ, dar pare din ce în ce mai evident faptul că joacă un rol esenţial în dorinţa sexuală.

O echipă de anatomişti americani a arătat că anumite substanţe chimice care provin din piele şi, mai ales, din zone bine definite ale trupului – în special subsuorile şi organele genitale – provoacă semnale electrice în organul vomeronazal al adultului. Aceste substanţe *inodore* nu sunt detectate de organul olfactiv. Dar atunci când sunt aplicate pe organul vomeronazal, antrenează efecte fiziologice reperabile, favorizând secreţia hormonului gonadotrop, cu rol foarte important în sexualitate[2].

---

1. Annick le Guérec, *Le pouvoir de l'odeur*, Odile Jacob, Paris, 1998, 329 p.
2. Vezi David Berliner, „Steroidal Substances Active in the Human Vomeronasal Organ Affect Hypothalamic Function", în *Journal of Steroid Biochemistry and Molecular Biology*, vol, 58, nr. 1, 1996.



Desigur, nu ştim în ce măsură prezenţa organului vomeronazal modifică felul în care îi percepem pe ceilalţi. De asemenea, nu cunoaştem nici ce cantităţi de molecule steroidiene, recunoscute de organul vomeronazal, ne adresează interlocutorii atunci când încearcă să ne farmece. În schimb, putem susţine că, atunci când dorim pe cineva, probabil că nu-i transmitem mirosuri neplăcute. E la fel de puţin probabil ca mesajele noastre olfactive inconştiente să meargă în sens opus mesajelor subliminale vizuale când suntem fericiţi în prezenţa cuiva.

Nu avem nici un motiv să credem că iubirea persoanelor deschise şi orientate către ceilalţi nu va fi întărită de rolul jucat de mirosurile lor transmise inconştient. Priviţi-l pe Syner comunicând cu Syna. Nu credeţi că sunt mari şanse să transmită mai multă dorinţă prin intermediul

feromonilor lui dacă se mişcă decât dacă stă înfipt ca un stâlp în faţa ei?

Când Syner comunică deschis şi limpede cu Syna, trupul său exprimă această limpezime. Când afirmaţiile lui sunt flexibile, la fel îi este şi corpul. Persoanele deschise înlătură barierele. Mişcările lor exprimă climatul afectiv al spiritului. În situaţiile în care este deschis, Syner nu creează cu trupul lui bariere. Mişcările îi redau gândurile, îmbogăţindu-le.

Când mişcăm braţele, deplasăm cam de zece ori mai mult aer decât atunci când corpul nostru este ţeapăn. În consecinţă, nu se poate ca feromonii noştri să nu fie prezenţi în aerul deplasat, iar cei din apropiere să nu ne inhaleze dorinţele...

Ca atare, şi în acest caz, pentru a fermeca nu trebuie să sărim peste cal. Cu alte cuvinte, nu trebuie să dăm din braţe ca o morişcă pentru a ne trimite cât mai departe mirosurile, oricât de subliminale şi agreabile ar fi ele, deoarece e puţin probabil să emitem prea multe molecule olfactive de ordin sexual atunci când nu dorim pe cineva. În schimb, dacă suntem spontan mânaţi de dorinţă şi în acel moment trupul nostru se exprimă, este foarte posibil ca feromonii transmişi să ajungă la organul vomeronazal al persoanei importante pentru noi şi să-i părem mai atrăgători.

În procesul seducţiei, atitudinile mentale se aliază cu cele corporale, cu gesturile şi cu mirosurile, însă eficienţa lor nu este totală decât atunci când interlocutorii noştri nu au ridicat între noi şi ei bariere mentale. Vom vedea acum de ce tip sunt aceste bariere, pentru a deveni capabili să evităm apariţia lor.

CUIAS/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Capitolul 5

Înlăturarea barierelor mentale negative

Calitatea mesajelor noastre subliminale depinde, în esenţă, de receptarea lor de către cei apropiaţi ; pentru ca persoana importantă pentru noi să ne perceapă mesajele, trebuie mai întâi de toate să aibă „spiritul liber" ! Însă, de multe ori, fără să ne dăm seama, ridicăm bariere mentale între noi şi interlocutori, care blochează întreaga comunicare subliminală.

Cele mai seducătoare persoane au două atuuri principale pentru a împiedica cenzurarea mesajelor lor subliminale. În primul rând, întreaga lor fiinţă îndepărtează, în general, orice nor de pe cerul comunicării. În al doilea rând, sunt capabile să depisteze rapid barierele mentale care ar putea să apară ; prin urmare, le pot ocoli mai uşor.

Favorizarea unui climat relaxant de comunicare

Creierul nostru este traversat în permanenţă de unde cerebrale. Aceste unde sunt active tot timpul, zi şi noapte. Unele dintre ele favorizează seninătatea, receptivitatea. Şi, în

funcţie de starea în care suntem – complet treji, relaxaţi sau în fazele de somn uşor ori profund –, undele emise de creier se armonizează în mod diferit[1]. Să luăm un exemplu.

Să ne închipuim că suntem în plină activitate, într-o zi lucrătoare. Trebuie să fim atenţi la o serie de factori de care depinde buna noastră funcţionare. Datorită stării de vigilenţă, ritmul circulaţiei sangvine este accelerat, iar metabolismul e mai intens, ceea ce ne permite să fim foarte productivi, să avem randament maxim. Graţie acestei stări active, şi deciziile pot fi coordonate. Suntem într-o stare de spirit potrivită pentru acţiune. Foarte concentraţi, adică foarte centraţi pe noi înşine, lăsăm puţin loc trecerii la nivel subliminal a informaţiilor care ţin de „modulul seducţie".

Ne uităm la ceas: ora 18. Ziua de muncă e pe sfârşite. Ritmul pare să se întrerupă brusc şi ruptura e cu atât mai brutală, cu cât ritmul a fost foarte alert încă de dimineaţă. La cei mai mulţi dintre noi, un detaliu este cel care ne scoate din acest ritm frenetic: plecarea de la locul de muncă, senzaţia de căldură în bătaia soarelui sau răcoarea vântului, mirosul din maşină în drum spre casă, ascultarea postului de radio preferat, desfacerea nodului cravatei, intrarea în casă, cutia de bere rece, o plimbare... Pe

1. Aceste unde cerebrale sunt de patru tipuri, pentru că distingem patru ritmuri fiziologice principale, definite de viteza lor pe baza electricităţii cerebrale măsurate la suprafaţa pielii capului: alfa (8-13 hertzi/secundă), beta (14-21 hertzi/secundă), care este al treziei depline, teta (4-7 hertzi/secundă) şi delta (sub 4 hertzi/secundă).

scurt, un mic detaliu este, adesea, suficient pentru a „te deconecta".

În aceste momente de „detaşare" bine definite, activitatea cerebrală se reduce şi ne deschidem din nou aspectelor neoficiale. Acum ni se destind trăsăturile. Fiind mai deschişi, suntem mai receptivi. Asta pentru că, în clipa precedentă, când eram sub tensiune, viziunea ne era focalizată, centrată pe obiectiv. Pe scurt, simţim că „renaştem". Poate că sună exagerat, dar de multe ori redă corect realitatea.

Când suntem în stare de vigilenţă intensă, privirea este puternic focalizată, iar vederea periferică mult restrânsă. Însă, de îndată ce ne deschidem, vederea periferică este reactivată şi avem din nou acces la resursele subliminale. Creierul nostru, a cărui activitate era guvernată în mare parte de undele beta, se deschide la altă gamă de unde, mai lente: alfa. Tensiunea nervoasă dispare, viziunea nu mai este focalizată şi apare brusc senzaţia că „respirăm".

Să vedem acum în ce fel reacţionează cei mai buni comunicatori la stresul vieţii de zi cu zi[1].

Cei mai strălucitori dintre noi au, printre altele, particularitatea de a merge pe stradă... mai încet decât ceilalţi[2] !

---

1. Atitudinile celor pe care specialiştii în management îi numesc „învingători" au fost modelate. Trebuie să precizăm că acestor specialişti li se datorează descoperirea „excelenţei în comunicare". Dintre toţi aceşti specialişti, cea mai agreabilă lectură o oferă, fără îndoială, Anthony Robbins (*Pouvoir illimité*, Robert Laffont).
2. Numeroase caracteristici nonverbale ale persoanelor dominante sunt identificate şi enunţate în teza de doctorat a Annei Ancelin-Schutzenberger.

Par să aibă o uimitoare capacitate de a se sustrage spiralei activităţii debordante. Aceste persoane sunt cu adevărat dominante, fiind foarte diferite de „şefuleţii" care se află tot timpul în treabă şi se răţoiesc. Dau dovadă de un calm care nu este de suprafaţă. Într-adevăr, atitudinile lor au fost observate şi când erau în grup, şi când erau singuri, atât la lucru, cât şi în locuri mai intime. Datorită calmului lor reuşesc să-i însenineze pe cei din jur.

Persoanele senine au vocea liniştită şi ştiu cum să evite buclele energetice negative. În momentele de mare stres, nu se lasă copleşite de un anturaj epuizant, mult prea greu de suportat. Intuitiv, percep că angajarea în modalităţi de comunicare bazate pe forţă şi agresivitate le anulează tendinţele de comunicare subliminală, pe care ele le numesc, simplu, „o bună comunicare".

Datorită calmului, persoanele senine nu trezesc vigilenţa celorlalţi, care declanşează reacţiile de închidere...

Vigilența: bariere ce trebuie ocolite

Aşa cum am văzut, creierul nu este întotdeauna pregătit să primească toate informaţiile care îi parvin. Inconştientul creează uneori bariere ce anihilează orice tentativă de comunicare subliminală. Anumite semne nonverbale indică limpede o atitudine mentală închisă. Persoanele cele mai bine adaptate la ascultarea celorlalţi reperează instinctiv aceste semne. Fiind mai bine pregătite pentru situaţiile de

închidere, adică pentru obiecţii, se pricep mai bine să le ocolească[1].

Barierele mentale sunt de trei feluri: cea raportată la afectivitate, cea raportată la critică şi cea raportată la etică. Cineva căruia nu-i place o anumită persoană, nu este de acord cu ea şi nu au acelaşi sistem al valorilor ridică toate cele trei bariere ale vigilenţei, care interzic intervenţia în comunicarea nonverbală a oricărei forţe subliminale.

Bariera mentală legată de afectivitate

Se întâmplă adesea să subestimăm, inconştient sau conştient, ceea ce spune o persoană care ne displace. Ne amintim cu toţii că i-am auzit pe cei apropiaţi zicând: „Când ştim cine este (sau) când ştim de unde vine, cum vrei să avem încredere în el(ea)?". Când nu ne place o persoană, îi atribuim caracteristici pe baza cărora o judecăm, fără a-i da ocazia să se apere, pentru că, evident, toate acestea nu sunt limpede formulate. Dar să spunem lucrurilor pe nume:

1. În anii '60, bulgarul Georgi Lozanov a conceput o tehnică cu reale şanse de succes pentru învăţarea limbilor, sugestologia. El a elaborat un scenariu complex pentru a înlătura barierele mentale ale elevilor, astfel încât să poată primi cu maximă eficienţă mesajele evidente şi subliminale ale profesorilor lor. Era foarte conştient de importanţa micromişcărilor în comunicare, dar la momentul respectiv s-a izbit de lipsa cunoştinţelor în acest domeniu. El relua unele idei şi teme preferate de Pavlov. Vezi Georgi Lozanov, *Suggestology and Outlines of Suggestopedy*, Gordon and Breach, New York şi Londra, 1978.

dacă ridicăm o barieră emoţională în calea unui interlocutor şi el poate face exact acelaşi lucru faţă de noi.

Ne este imposibil să pătrundem în inconştientul unei persoane care nu ne agreează. Creierul ei filtrează toţi stimulii emoţionali pe care i-i trimitem şi îi respinge. Inconştientul este silit să se închidă atunci când creierul îşi mobilizează resursele cognitive ca să se apere. Iar operaţiunile de bună comunicare, ce transmit seducţia, nu se mai desfăşoară, întrucât creierul nu mai este liber.

Îmi amintesc de prezenţa mea într-o emisiune de televiziune cu participarea telespectatorilor, a cărei temă centrală era seducţia. În cadrul ei, un telespectator a menţionat faptul că îi era foarte greu să comunice cu femeile cu care se întâlnea. Când animatoarea emisiunii l-a întrebat cum se desfăşoară aceste întâlniri, răspunsul lui a fost următorul: „Când ies seara în oraş, sunt obligat să chem pe cineva care să stea cu copiii şi trebuie să mă întorc înainte de ora la care pleacă acea persoană. Aşa că niciodată lucrurile nu se petrec destul de repede".

Evident, răspunsul a stârnit zâmbete; dar, analizat la nivel mai profund, confirma existenţa barierei afective. Pentru acest bărbat, întâlnirea amoroasă era legată strict de timpul de care dispunea. Şi totuşi, nu acolo era problema. Când două persoane se plac, n-au nevoie de ore întregi ca să-şi dea seama de asta. Omul nostru era atât de grăbit să închege o relaţie, încât mesajele inconştiente ale trupului său exprimau de fapt bruscheţe. Practic, graba crea o barieră afectivă între el şi interlocutoarele întâlnite seara. Astfel, fără să-şi dea seama, le trezea vigilenţa şi ridica singur

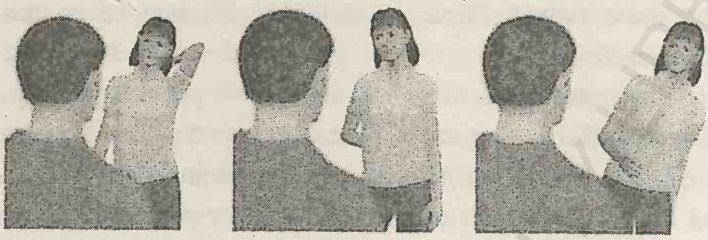
barierele care îl făceau să sufere; el însuşi se opunea comunicării.

Barierele create în mintea noastră se pot citi pe corp. Dacă ar fi fost mai atent, bărbatul ar fi observat apariţia vigilenţei în privirea şi în gesturile interlocutoarelor. Atunci ar fi înţeles negreşit că dorinţele, cu cât sunt mai grăbite artificial, cu atât se îndepărtează de forma pe care am vrea să o aibă. Şi-ar fi dat seama şi că femeile care, dând dovadă de tact, rămâneau alături de el simţeau nevoia emoţională să se apere de avansurile lui stângace. Ar fi putut să le citească pe trup neliniştea, să observe semnele microreacţiilor provocate de această nelinişte.

În momentele de închidere, corpul reacţionează de multe ori prin vasodilatări produse de o modificare electrodermică[1]. Pentru foarte scurtă vreme, simţim mâncărimi uşoare în anumite puncte bine definite ale feţei sau ale corpului. Semnele de închidere pot fi foarte variate, însă unele dintre ele sunt evident de natură emoţională. Să examinăm câteva dintre aceste semnale nonverbale semnificative[2].

În imaginea din stânga şi în cea din centru, Syna simte o mâncărime în partea de sus a spatelui şi, respectiv, în zona de sub omoplat. Atunci când cineva simte că îl mănâncă

1. L. Morow, B. Urtunski, Y. Kim şi F. Boller, „Arousal Responses to Emotional Stimuli and Laterality of Lesion", în *Neuropsychologia*, nr. 19, 1981, pp. 65-71.
2. Pentru a afla mai multe despre micromâncărimi şi semnificaţia lor, în funcţie de locul de pe faţă şi de pe corp în care apar, vezi *La Synergologie*, de Philippe Turchet (Les Éditions de l'Homme, 2000, 313 p.).

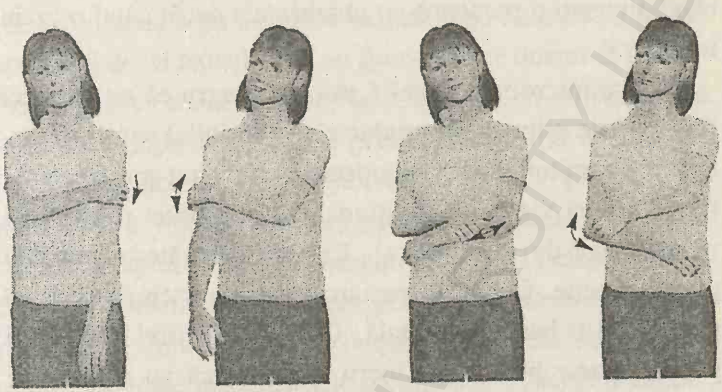


în partea de sus a spatelui, micromâncărimea nu durează decât două-trei secunde, dar prin scărpinare el arată ostentativ, prin mâna îndreptată la spate, că încearcă să iasă din acea situaţie. Neliniştea lui este pur emoţională. Syna încearcă să *fugă* emoţional şi nu a găsit decât o singură modalitate coerentă de a face acest lucru : printr-o mişcare a mâinii la spate[1]. În imaginea din dreapta, Syna simte mâncărimi pe partea din spate a piciorului. Faptul că nu îşi părăseşte interlocutorul se datorează strict politeţii. Ea simte mâncărimi pentru că a trimis creierului mesajul de intensificare a circulaţiei sangvine în picioare ca să poată merge mai bine, în vreme ce rămâne pe loc şi continuă, cu tact, discuţia.

În unele situaţii încercăm să plecăm. În altele nu dorim să plecăm, dar punem bariere între noi şi interlocutor. Rămânem politicoşi, nu vedem nici un motiv pentru a ne îndepărta, dar simţim nevoia inconştientă să ne apărăm de prezenţa sau de dorinţele prea intense ale celuilalt.

1. Filosofii şi lingviştii George Lakoff şi Mark Johnson arată în ce fel produce creierul nostru engrama raportului cu spaţiul şi în ce mod trăieşte corpul această realitate. Vezi George Lakoff şi Mark Johnson, *Philosophy of the Flesh*, Basic Book, New York, 1999.

Continuăm să zâmbim şi să punctăm discuţia prin „da, aşa e”, dar trupul nostru se apără.



Senzaţia de mâncărime pe partea exterioară a braţului. De la cortexul insular la nervul axilar şi la nervul radial, mesajul paradoxal produce o micromâncărime. Această micromâncărime permite atât păstrarea unui comportament firesc, prin mişcare, cât şi pregătirea unei reacţii reflexe. Printr-o mişcare scurtă putem, „ca din întâmplare”, să ne aşezăm braţul între noi şi interlocutor, ca să ne protejăm. De fapt, totul se petrece inconştient, însă exteriorul braţului „ne mănâncă” fără alt motiv aparent şi continuăm interacţiunea scărpinându-ne. Micromâncărimea va dura mai puţin de cinci secunde şi nu va lăsa urme pe corp.

Toate micromâncărimile descrise mai sus, foarte asemănătoare, sunt expresia unor gânduri care au aceeaşi natură, pentru că toate se leagă de dorinţa de a te apăra de interlocutor.

Atunci când antebraţul, datorită micromâncărimilor, devine o barieră protectoare, ca şi cum ne-am apăra de o lovitură,

natura situaţiei este mai puţin afectivă decât în cazul braţului. Percepem aceasta intuitiv. Suntem mai puţin angajaţi atunci când atingem o persoană cu antebraţele decât când o luăm în braţe.

Aceste micromâncărimi („micro" pentru că nu durează decât foarte puţin şi nu produc urme vizibile) sunt caracteristice anumitor temeri emoţionale. Ele sunt manifestarea fizică a unei vigilenţe emoţionale şi constituie reacţiile la nevoia vagă de a ne apăra[1]. Creierul pregăteşte muşchii pentru reacţie. Gesturile care urmează sunt semne clare că s-a ridicat o barieră mentală. Cei mai intuitivi dintre noi percep foarte bine acest lucru, chiar dacă nu ştiu nimic despre comunicarea nonverbală sau despre sinergologie*.

Vigilenţa emoţională poate fi trezită de nenumărate motive, dar graba prea mare declanşează întotdeauna la celălalt reacţii de închidere. Giacomo Casanova, pentru care apropierea dintre oameni părea să nu aibă secrete, era perfect conştient de fenomenul barierelor mentale, pe care le numea „virtuţi". În cartea lui, intitulată *Povestea vieţii mele*, a scris: „Trebuie să-i dăm întotdeauna femeii dorite senzaţia că ea este cea care ne-a ales"[2].

---

1. Pentru informaţii mai bogate despre procesul emoţional care provoacă micromâncărimile, vezi mai ales K.M. Heilman şi R.T. Watson, „Arousal and Emotions", în F. Boller şi J. Grafman, *Handbook of Neuropsychology*, vol. III, Elsevier, Amsterdam, 1983, pp. 403-417.

* Sinergologia este o metodă de interpretare a limbajului nonverbal inconştient.

2. Giacomo Casanova, *Histoire de ma vie*, Robert Laffont, Paris, 1993, 332 p. (col. Bouquins).

A da interlocutorilor senzaţia că ei sunt cei care ne-au ales înseamnă a reuşi să nu le trezim vigilenţa. De altfel, se ştie că niciodată nu ne place mai mult să-i ascultăm pe cei apropiaţi decât atunci când ne spun ceea ce dorim să auzim. Prin faptul că nu ne trezesc vigilenţa, care ar putea face să se nască emoţia negativă, ne predispun creierul în favoarea lor. Dar pe acest fenomen se bazează şi escrocheria (care însă este o manipulare conştientă). Puterea escrocului constă în faptul că ne este simpatic, nu? Vă puteţi închipui că un individ antipatic sau prea grăbit reuşeşte să escrocheze pe cineva? În ceea ce le priveşte, persoanele seducătoare pun în joc toate mecanismele menţionate în acest paragraf, dar fără calcule sau intenţii ascunse.

Bariera mentală legată de critică

Bariera mentală legată de critică apare din dezacord.

Să luăm un exemplu. Să ne imaginăm că întâlniţi, aşa cum mi s-a întâmplat şi mie, un bărbat nici prea gras, nici prea slab, care vă spune că de mulţi ani a încetat să se mai hrănească. Imediat, credibilitatea lui are de suferit, o mică parte din dumneavoastră nu mai poate lua în serios un astfel de om. După ce v-a trezit simţul critic, nu-l mai priviţi cu aceiaşi ochi şi, negreşit, calitatea prezenţei dumneavoastră este modificată. De fapt, creierul dumneavoastră începe să filtreze foarte atent toate mesajele lui, pentru a detecta ceea ce ar putea semăna cât de cât cu alte semne de minciună sau de mitomanie.

Observaţi diferitele gesturi ale lui Syner şi ale Synei, reprezentate mai jos.

Aceste trei gesturi au aceeaşi natură. Dar în prima situaţie, Syner este enervat de ceea ce aude, în a doua Syna este întristată de ceea ce vede, iar în a treia, Syner este pe punctul de a striga că e de-a dreptul exasperat.

Trebuie doar să fim atenţi la aceste gesturi negative, care sunt mai frecvente decât credem. Astfel vom observa mai bine închiderea interlocutorilor.

În ceea ce priveşte bariera mentală legată de critică, cel mai semnificativ dintre gesturi – şi, de asemenea, cel mai interesant – este, fără îndoială, gestul ilustrat mai jos. Este

prezentat în două variante, dar în realitate mâncărimea este întotdeauna în aceeaşi zonă.

O persoană care simte mâncărimi la baza nasului şi şi-l scarpină pe furiş, zona cutanată a nervului maxilar fiind sensibilizată, nu crede ceea ce-i spuneţi. Nu se simte în largul ei şi îşi mobilizează resursele creierului pentru a se adapta. Indiferent dacă îşi ciupeşte nările sau îşi freacă nasul cu arătătorul îndoit, faţă de dumneavoastră are aceeaşi dispoziţie psihologică : respingerea.

Cele cinci gesturi ilustrate mai sus sunt negative. Faţa interlocutorului este întotdeauna uşor aplecată. Şi este de o importanţă crucială să remarcăm acest ultim detaliu, pentru că alte micromâncărimi în zona nasului pot fi de natură pozitivă.

Dacă un interlocutor nu mai are încredere în dumneavoastră, nu aveţi încotro, trebuie să vă resemnaţi. Pentru un timp, mesajele dumneavoastră subliminale vor fi mai puţin intense.

Bariera mentală legată de etică

Dacă spuneţi lucruri pe care interlocutorii le consideră inadmisibile, ei vă răspund că nu „acceptă să se spună aşa ceva". Le-aţi mobilizat voinţa împotriva dumneavoastră. Acesta este al treilea grup de motive care le poate trezi vigilenţa.

Să luăm ca exemplu pe cineva ale cărui afirmaţii sunt rasiste sau xenofobe. Interlocutorii, scandalizaţi, îşi mobilizează resursele intelectuale ca să răspundă la argumentaţia

lui. Astfel, nu mai lasă să treacă nici un mesaj subliminal de seducţie.

Într-o astfel de situaţie, bariera etică este practic dublată rapid, prin apariţia celei afective, întrucât un rasist displace de obicei ascultătorilor care nu sunt rasişti.

Confruntat cu afirmaţii rasiste, xenofobe sau anti-ceva, interlocutorul se dă înapoi cu tot trupul, ca să nu intre în spaţiul celui care face astfel de afirmaţii. Este vorba despre una dintre poziţiile caracteristice acestei situaţii.

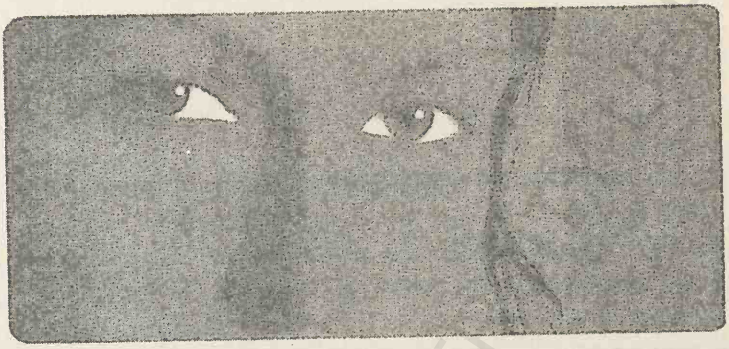
Persoana stingherită duce mâna la gură, astfel încât să rupă contactul cu interlocutorul. Au fost observate mai multe variante ale gestului; toate sunt negative. Când observaţi un astfel de gest, veţi sesiza, de asemenea, că persoana care îl face nu mai clipeşte. Ea nu vă mai ascultă (vom reveni mai încolo asupra clipitului).

În faţa acestei închideri, soluţiile se găsesc în zona cuvintelor. Doar un interogatoriu abil vă poate dezvălui ce are pe suflet interlocutorul. Într-o astfel de situaţie, mingea nu este în terenul dumneavoastră, ci în al lui. Obiecţia nu este în capul dumneavoastră, ci în al lui. Trebuie să-l ajutaţi să o elimine.

Persoanele cele mai abile nu lasă să plutească nici un nor. Cultivând această atitudine, care le-a permis celor mai precoce dintre noi să înţeleagă pe deplin importanţa colaborării, ele îşi determină interlocutorii să colaboreze. Şi acest lucru se vede. Aşadar, să mergem mai departe şi să analizăm acum îndeaproape persoanele deosebit de seducătoare.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY



Partea a doua

Manifestările seducției pe chip

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Între un bărbat şi o femeie se naşte dorinţa. Creierele lor îşi trimit semnale instinctive care exprimă atracţia lor reciprocă. Dacă dorinţa este ascunsă, ei se mişcă, se scarpină, se crispează, în loc să acţioneze. Tot corpul lor vorbeşte, ba chiar „strigă" lucrurile pe care buzele lor nu le rostesc. Acela dintre ei care a reperat intuitiv semnele corporale emise de celălalt se ghidează după ele ca să înţeleagă mai bine. Suma acestor semne inconştiente ale seducţiei, ale acestor straturi suprapuse ale dorinţei, înlesneşte apropierea celor doi.

Persoanele seducătoare trezesc dorinţa fără să vrea. Seducătorul şi seducătoarea răzbat prin toate breşele dorinţei pe care le depistează la ceilalţi. Dar, indiferent dacă suntem seducători şi impasibili, seducători şi nerăbdători sau simpli observatori, viaţa ne răsplăteşte pe toţi din moment ce o vedem cum vibrează la suprafaţa celor importanţi pentru noi. Să o privim cum străbate prin carne şi ne însufleţeşte din cap până în picioare.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Capitolul 6

Chipul seducător și chipul sedus

Frumuseţea nu înseamnă seducţie. Frumuseţea deschide uşi care se închid repede dacă nu mai avem nimic altceva de oferit în afară de ispitele înfăţişării. Pentru că înfăţişarea este „frumuseţea diavolului". Nu trebuie confundată cu o altă formă de frumuseţe, cea întărită de bucuria de a trăi. Această frumuseţe se îmbogăţeşte odată cu trecerea anilor. Într-o carte foarte frumoasă, intitulată *Bătrâneţea*, Simone de Beauvoir vorbea de „bătrânii de 60 de ani"; nu au trecut de atunci decât 30 de ani[1]. În zilele noastre nu i-ar fi trecut prin minte să spună aşa ceva. Aşa stau lucrurile, îmbătrânim din ce în ce mai plăcut, suntem frumoşi până la vârste din ce în ce mai înaintate.

Deşi frumuseţea nu este un factor determinant în seducţie, nu este mai puţin adevărat că, la o strălucire egală, o persoană frumoasă va fi mai seducătoare decât una mai puţin agreabilă privirii. Ceea ce ne determină să ne întrebăm ce este în realitate frumuseţea...

1. Simone de Beauvoir, *La vieillesse*, Gallimard, Paris, 1971.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Frumusețea întipărită pe chip

Numeroasele teorii şi observaţii, precum şi studiile academice ne permit să formulăm idei destul de clare despre ceea ce este frumuseţea. La nivelul cel mai popular, adică la nivelul zero al reflexiei, indivizii cei mai frumoşi sunt cei ale căror caracteristici fizice sunt legate de capacitatea ideală de perpetuare a speciei. În acest context, oamenii cu o înfăţişare mai viguroasă vor fi mai atrăgători decât cei mai puţin robuşti; bărbaţii înalţi şi bine făcuţi vor fi preferaţi celor mai scunzi, slabi şi cu fese plate; femeile cu sâni mari şi buze cărnoase vor părea mai atrăgătoare decât cele slabe, cu buze subţiri. Într-un cuvânt, în spatele unui sistem conceptual uneori complex şi influenţat de o sociobiologie de doi bani se ascund adesea platitudini năucitoare, dar „ştiinţifice". Scopul nostru nu este să afirmăm că toate aceste aspecte sunt false, ci doar să subliniem faptul că, între a afirma aceste lucruri sau a nu zice nimic, deosebirea este foarte mică. De altfel, dacă criteriile de selecţie naturală şi de perpetuare a speciei ar fi suficiente pentru a desemna persoanele cele mai frumoase, atunci nişte urechi enorme, ca să auzim mai bine, nişte dinţi mari şi un nas foarte lung ne-ar permite să trecem în ochii lumii drept persoane superbe. Dar nu s-ar zice că e cazul. Pilozitatea ne foloseşte ca să ne protejăm de frig, dar asta nu înseamnă că femeile cu păr în exces pe corp sunt considerate mai seducătoare decât celelalte... De altfel, nu a fost încă demonstrată teoria conform căreia fertilitatea ar fi o garanţie

a frumuseţii. Şi nici că la menopauză femeile devin, brusc, mai puţin frumoase.

Raţionamentele construite pe baza acestor criterii sociobiologice sunt adesea foarte populare, întrucât sunt cel mai uşor de argumentat; dar tot din acest motiv, de multe ori nu ne sunt de prea mare folos[1]. Ca să cunoaştem criteriile determinante ale frumuseţii trebuie neapărat să lucrăm la un nivel mai subtil.

Lăsând gluma la o parte, se pare că atractivitatea unui chip poate fi definită în funcţie de criterii culturale şi inconştiente. Cu cât ne este mai familiară o faţă, cu atât ajunge să ne pară mai atrăgătoare din punct de vedere fizic! Persoanele cu care comunicăm în mod regulat ne par mai frumoase după o vreme decât la început. În realitate, datorită faptului că apropierea lor ne face să ne simţim în siguranţă, îndrăznim să le privim mai deschis şi atunci devenim şi noi mai maleabili la stimulările subliminale pe care ni le adresează[2].

---

1. Am încercat să critic simplitatea unor teze sociobiologice, subliniind în special ariditatea postulatului biologic conform căruia bărbaţii şi femeile sunt diferiţi şi, prin urmare, nu se înţeleg prea bine. Pornind de la acest postulat, ignorăm de fapt toate asemănările dintre ei. Vezi Philippe Turchet, *Pourquoi les hommes marchent-ils à la gauche des femmes?*, Les Éditions de l'Homme, Montréal, 2002, 302 p.
2. Având în vedere că el este cel care ne pregăteşte de luptă sau de fugă, complexul amigdalian este supraactivat atunci când întâlnim persoane necunoscute. Lucrurile stau altfel atunci când privim oameni cunoscuţi. Vezi C.E. Schwartz *et al.*, „Inhibited and Uninhibited Infants «Grow up», Adult Amygdalar Response to Novelty", în *Science*, vol. 300, 2003.

De altfel, ştim că suntem întotdeauna mai atenţi la stimulii deja cunoscuţi decât la stimulii noi[1].

Nou-născuţii nu fac diferenţa dintre un chip frumos şi unul mai puţin plăcut, chiar dacă creierul lor a fost preformat pentru a recunoaşte configuraţia „doi ochi, un nas, o gură[2]". Sugarii nu-şi manifestă preferinţa pentru chipurile blânde şi atrăgătoare decât după şase luni. În continuare, îşi formează imaginea frumuseţii pe baza feţelor noi pe care le stochează în creier[3]. Deoarece mecanismul de recunoaştere a frumuseţii nu este înnăscut, ei îşi creează astfel o imagine „medie" a frumuseţii, pe baza chipurilor pe care s-au obişnuit să le vadă în preajmă şi ale căror trăsături s-au imprimat în creierul lor. Criteriile frumuseţii sunt mult mai puţin universale decât credem. Sunt programate diferit pentru fiecare dintre noi, în funcţie de zâmbetele pe care ni le-au adresat prietenii familiei şi, în general, cei din anturajul apropiat, într-o perioadă pe care nu ne-o putem aminti[4].

---

1. Gilles Kirouac şi F.Y. Doré, „Judgement of Facial Expressions of Emotions as a Function of Exposure Time", în *Perceptual and Motor Skills*, nr. 57, 1984, pp. 683-686.
2. John Bowlby, *L'attachement*, PUF, Paris, 1978.
3. La fel pare să gândească şi C. Trevarthen în lucrarea sa „Emotions in Enfancy : Regulators of Contact and Relationships with Persons", publicată în volumul lui Klaus Scherer şi Paul Ekman, *Approaches to Emotion* (Erlbaum, Hillsdale, 1984, pp. 129-157).
4. Criteriile generale ale frumuseţii clasice sunt ochii mari, gura mare, nasul mic şi pomeţii înalţi. Aceste criterii sunt amintite de Diane Ackerman în *A Natural History of the Senses* (Random House, New York, 1990). Într-o bună zi vom descoperi, fără îndoială, că aceste criterii bazate pe o frumuseţe fantomatică nu au nici o

Cum criteriile frumuseţii nu sunt universale, ci depind de un fel de „medie a trăsăturilor asimilate în pruncie", putem cu toţii, cu un pic de noroc, să corespundem profilului frumuseţii prezent în imaginarul persoanelor care ne privesc. Astfel, putem avea şansa de a ne vedea chipul „supraevaluat" şi considerat, brusc, fermecător în imaginarul acestor interlocutori.

Luminozitatea feţei şi intensitatea privirii sunt factori de apropiere puternici. Să vedem de ce.

Ochii şi privirea

De câte ori nu ni s-a întâmplat să întâlnim persoane atrăgătoare şi am fi dorit să le placă de noi doar pentru că nouă ne plăcea de ele? De câte ori nu ne-am spus: „El chiar se simte bine cu mine?", „Ea îmi zâmbeşte, dar oare este sinceră?", „Simt că e emoţionat, dar nu cumva îmi fac iluzii?", „De ce se poartă atât de distant, când o simt atât de apropiată?", „Simt că se poartă foarte cald cu mine, dar nu cumva este doar o strategie?", „Aşa e ea, timidă, sau pur şi simplu nu se sinchiseşte de mine?", „Să fie oare sincer sau se joacă doar?". Fiecare context implică un mod diferit de a pune aceeaşi întrebare: „Ce simte el (sau ea) pentru mine?".

---

importanţă, pentru că ni se întâmplă adesea să ni se pară frumoşi de la prima vedere oameni care nu sunt, de fapt, astfel şi nu corespund nici pe departe criteriilor noastre de frumuseţe.

Răspunsul la această întrebare se află în privire, dar nu ştim să-l citim. Şi dacă nu ştim să-l citim e pentru că nu ştim ce anume să citim – sau, mai precis, unde să ne uităm, la ce amănunte să fim atenţi. Şi totuşi, chiar dacă detaliile care trebuie să fie observate pentru a citi emoţiile umane sunt numeroase, descifrarea lor este o simplă chestiune de logică!

Vom încerca să „vedem" în acest caz că analiza privirii permite aflarea răspunsului la cele mai importante întrebări legate de dorinţă, şi anume:

1. Această persoană e sinceră cu mine sau nu?
2. Această persoană mă doreşte sau nu?

Această persoană e sinceră cu mine sau nu?

Când este vorba despre o relaţie, cu toţii avem aceeaşi mare temere: că încrederea ne va fi trădată de seducătorul sau seducătoarea fără inimă, care se vor juca cu sentimentele noastre. Pentru că toţi seducătorii au aceeaşi slăbiciune şi aceeaşi putere.

- Slăbiciunea lor constă în faptul că nu ascultă. Nu ne ascultă pentru că, în fond, personalitatea noastră nu-i interesează.
- Puterea lor rezidă în faptul că ştiu atât de bine să se poarte, „ca şi cum" ne-ar asculta, încât suntem convinşi că ne ascultă.

Oamenii care mimează sinceritatea nu ascultă. Desigur, ne privesc în ochi, însă percepem intuitiv absenţa lor. Doar că nu putem spune ce ne face să simţim asta.

În fapt, o persoană care nu mai ascultă... nu mai clipeşte !

Rolul principal al clipitului, în ciuda a ceea ce crede multă lume, nu este lubrifierea ochiului, ci căutarea informaţiilor din lumea exterioară şi introducerea lor în creier. Datorită acestor mişcări ale pleoapelor, aducem informaţiile externe în diferite părţi ale creierului, pentru a le reţine şi a le clasifica. Mai concret, să zicem că atunci când clipim e ca şi cum am apăsa tasta „enter" de pe tastatura calculatorului : înregistrăm imaginea, mirosul sau sunetul percepute.

Un copil sau un adult „cu capul în nori" nu mai clipesc. Se izolează de mediul care-i înconjoară. Privirea lor este fixă, dar pare goală pentru că mişcarea pleoapelor este cea care dă viaţă ochilor noştri. Când clipim, îi arătăm interlocutorului că-l ascultăm. Ca să-l înţelegem cu adevărat şi să-i răspundem, introducem în creier informaţiile pe care ni le transmite.

În momentele de atenţie şi de ascultare, clipitul durează, conform măsurătorilor efectuate de Ray Birdwhistell, circa 1/16 secunde[1]. Aceste mişcări foarte scurte sunt totuşi uşor de perceput, pentru că le distingem perfect atunci când suntem atenţi la interlocutor.

---

1. Ray Birdwhistell este unul dintre pionierii analizei micromişcărilor comunicării, ceea ce el numeşte „kinezică". Prima lui lucrare datează din 1950, dar vă sfătuim să citiţi *Kinesics and Context : Essays on Body Notion Communication*, publicată în 1970 de University of Pennsylvania Press.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Secvenţă de o secundă

Clipitul este cel care ne face să îi recunoaştem pe cei dragi atunci când ne vizitează! Dar cum procedăm, de fapt?

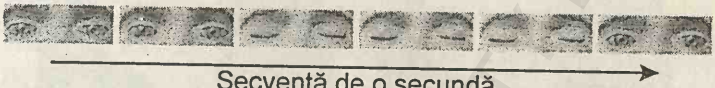
Atunci când cei dragi se apropie de noi, fotografiem aceste persoane necunoscute, apoi clipim, ca să trimitem la creier imaginea lor. Acolo comparăm fotografia cu alte imagini de feţe pe care le-am stocat şi în acel moment îi recunoaştem.

Este aproape sigur faptul că nu vă amintiţi de nici una dintre aceste clipiri şi nici că aţi căutat în creier imaginile, pentru că aceste procese sunt foarte rapide. Dar cum aţi fi fost în stare să vă „recunoaşteţi" apropiaţii dacă nu le-aţi fi căutat undeva imaginea?

La nivel subliminal, clipitul joacă un rol fundamental în instaurarea unui climat de seninătate. De altfel, atunci când suntem emoţionaţi, aceste mişcări ale pleoapelor durează mai mult şi sunt mai numeroase, indicând nu numai ascultarea, ci şi atenţia. Atunci durează până la o jumătate de secundă. Interlocutorul percepe clar diferenţa dintre aceste clipiri şi cele precedente, chiar dacă nu o analizează. Nu trebuie să uităm că suntem capabili să percepem imagini proiectate pe un ecran timp de doar 40 de milisecunde!

Joseph Le Doux a demonstrat recent că, atunci când resimţim întreaga importanţă a momentului trăit, cortexul trimite în amigdală semnalul de a reţine acest moment,

pentru a ne putea aminti de el mai bine. Atunci clipim puternic şi îndelung, ca să nu uităm, având astfel senzaţia că „păstrăm în noi" acea clipă minunată[1].



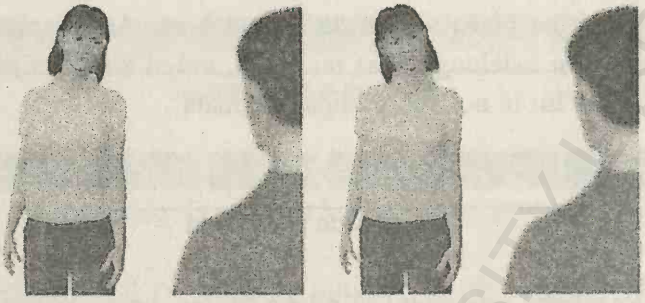
Rezultatul este faptul că relaţia devine, brusc, mult mai afectuoasă, mai pasională. Şi totuşi, aparent n-am făcut nimic altceva decât să clipim îndelung. În realitate însă, am arătat că suntem mişcaţi profund, iar interlocutorul a văzut acest lucru, l-a perceput, conştient sau nu.

Cel care a pus bariere între noi şi el judecă mai la rece ceea ce îi spunem. Ne analizează afirmaţiile pe măsură ce vorbim. Pentru aceasta, trebuie să se concentreze asupra lui însuşi, să caute informaţii în universul său interior. Atunci clipeşte mult mai rar. Clipitul încetează în momentul în care nu ne mai urmăreşte. Dacă este aşezat, în general se reazemă de spătar.

Într-un cuvânt, clipitul repetat ne arată că interlocutorul nostru este prezent în comunicare şi urmăreşte cu atenţie ceea ce îi spunem.

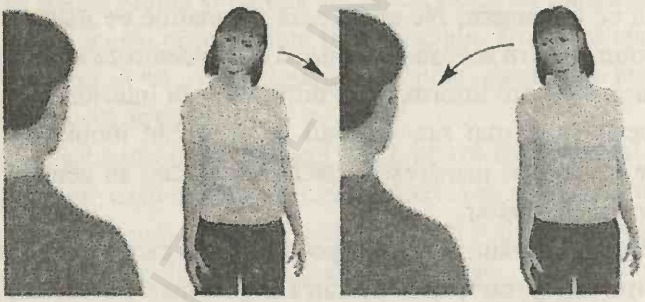
Şi alte semne ne pemit să ştim dacă interlocutorul se simte în largul lui sau nu. De exemplu, să privim cele două chipuri de mai jos. Într-una dintre poziţiile ilustrate, Syna este relaxată, în vreme ce în cealaltă se simte stingherită. Ce vă spune intuiţia, în care dintre cele două poziţii este mai senină?

1. Joseph Le Doux, „Emotional Memory System in the Brain", în *Behavioral and Brain Research*, nr. 58, 1993.



S-a demonstrat că atunci când capul se mişcă în direcţia privirii, suntem mai blânzi şi mai sinceri. Aşa stau lucrurile în prima dintre cele două fotografii[1].

Evident, este posibilă şi situaţia inversă.



Să recunoaştem că Syna arată mai prudentă în prima fotografie.

---

1. Această situaţie este descrisă, printre alţii, de Siegfried Frey, Hans-Perter Hirsbrunner, Anne-Marie Florin, Walid Daw şi Crawford în lucrarea intitulată „Analyse intégrée du comportement non verbal et verbal dans le domaine de la communication". Lucrarea apare în J. Cosnier şi A. Brossard, *La communication non verbale*, Delachaux et Niestlé, Paris, 1992, 244, p.

Toate acestea sunt, de fapt, foarte logice. Când suntem în acord cu noi înşine, întregul corp exprimă această armonie. Când suntem implicaţi în situaţii contradictorii sau avem o stare uşor neplăcută, corpul nostru redă şi această discordanţă. Nu avem încredere în interlocutor, ochii noştri îl urmăresc, dar capul ni se îndepărtează de el. El ne simte stinghereala, fără să-şi poată explica senzaţia, mai ales dacă ne prefacem că totul este în ordine. Dacă îi zâmbim, ne poate chiar considera ipocriţi.

Cu aceasta am ajuns chiar în miezul calităţilor prin care cele mai seducătoare persoane se deosebesc de restul lumii. Dacă vrem ca interlocutorilor să le placă de noi, trebuie să fim cu totul deschişi faţă de ei; nu există altă soluţie. Acelora dintre noi care sunt maeştri ai stăpânirii de sine nu le trece prin cap să-şi îndrepte ochii şi capul în aceeaşi direcţie atunci când comunică. În schimb, cei care nu se gândesc decât să fie prezenţi şi sinceri, adevăraţi, fac acest lucru firesc, inconştient. Deloc conştienţi de ceea ce fac, sunt seducători.

Persoanele foarte seducătoare nu au întotdeauna un trup şi un chip de invidiat, dar au întotdeauna trupul şi chipul armonioase.

Atunci când ştim că interlocutorul este atent şi sincer, cum descifrăm pe chipul şi pe trupul lui dorinţa pe care i-o inspirăm? Şi în această privinţă ochii sunt cei care ne oferă informaţii preţioase.

Dorinţa se citeşte în priviri

Legat de privire, dorinţa se citeşte prin trei semne diferite – care, de altfel, pot să se întărească reciproc.

- Dorinţa se citeşte în ochi.
- Dorinţa se citeşte în zona din jurul ochilor.
- Dorinţa se citeşte în priviri.

Dorinţa se citeşte în ochi

Strălucirea ochilor... Ar trebui de-acum să fiţi în stare să percepeţi acest mic detaliu. El este cel care vă permite să ştiţi în care dintre imaginile de mai jos Syna este sedusă şi în care nu.

E uşor? Hmmm... da! În cea de-a doua imagine, Syna are ochii mai umezi. Or, ochii unei persoane seduse au tendinţa să se umezească şi, prin urmare, par mai luminoşi. Sedusă de o idee, de un proiect sau de interlocutor, Syna îşi exprimă aici emoţia prin strălucirea ochilor. Fără să ştie, a găsit modalitatea de a fi mai ispititoare, pentru că este mai „sclipitoare".

Alt semn care permite citirea dorinţei în ochi. Syner ne va arăta acest lucru. În care dintre cele două imagini de alături vă pare mai seducător?

Dacă vă uitaţi rapid la cele două priviri şi reacţionaţi ca 80% dintre oameni, chipul din dreapta vi se va părea mai simpatic decât cel din stânga[1]. Nu suntem deplin conştienţi de diferenţele dintre cele două fotografii, mai ales dacă le privim rapid. În cea de-a doua, Syner are pupilele mai dilatate, ceea ce îl face seducător.

Când pupilele ne sunt dilatate, percepem dorinţa cuiva. Dar se petrece ceva şi mai greu de crezut: pupilele ni se dilată şi mai mult când privim o persoană cu pupilele dilatate. *Dorinţa celuilalt ne trezeşte dorinţa.*

În cadrul unei experienţe, unui public compus din bărbaţi şi femei le-au fost prezentate fotografii ale unor feţe pe care pupilele fuseseră mărite prin retuşare. Feţele cu pupilele retuşate au fost preferate aproape sistematic. În plus, în faţa fotografiilor cu pupile mult dilatate, se dilatau şi pupilele persoanelor care aveau sarcina de a privi fotografiile[2]!

Când privim pe cineva „drept în ochi" şi pupilele noastre se dilată, îi comunicăm dorinţa noastră, fără să

1. Pentru informaţii despre primele descoperiri făcute pe acest subiect, vezi E.H. Hess, „Pupil Size in Relation to Mental Activity during Simple Problem Solving", în *Science*, nr. 143, 1964.
2. E.H. Hess a fost primul savant care a evidenţiat rolul dilatării pupilelor în seducţie. Vezi E.H. Hess, „Attitude and Pupil Size", în *Scientific American*, nr. 212, 1965, pp. 46-54.

ştim acest lucru şi fără să-l putem controla. Dacă persoana respectivă percepe inconştient dorinţa noastră, aceasta se datorează, foarte probabil, faptului că a păstrat la nivel inconştient amprenta emoţională lăsată de primele pupile dilatate pe care le-a văzut pe când era în leagăn sau în ţarc. Se pare că de aceea, într-o atmosferă senină, pupilele dilatate sunt considerate inconştient atât de plăcute.

Dorința se citeşte în zona din jurul ochilor

La nivelul feţei, ochii sunt receptacului dorinţelor noastre. În funcţie de cum este trăită, liber sau nu, dorinţa este prelucrată de diferite zone ale creierului.

Dorința față de celălalt rămâne ascunsă

Atunci când avem grijă să nu ne exprimăm prea deschis emoţiile, o parte din creier continuă să ne controleze reacţiile corporale, chiar dacă suntem cu adevărat mişcaţi de ceea ce se petrece. Însă ştim acum că în emisfera stângă anumite module răspund de controlul reacţiilor emoţionale[1].

---

1. Pentru a verifica acest lucru, Antonio Damasio a efectuat o serie de teste foarte riguroase. El arată cum emoţiile simulate nu implică ambele părţi ale feţei, tocmai pentru că emisfera stângă continuă să exercite controlul, într-o anumită măsură. În schimb, atunci când emoţiile sunt cu adevărat spontane, cele două părţi ale feţei colaborează şi se deschid împreună. După părerea noastră, Antonio Damasio a pornit de la o ipoteză de lucru mult prea axată pe „simulare" ca să observe că asimetria se datorează mai

Sub efectul emoţiei, chipul nostru se deschide, însă partea lui dreaptă (guvernată de emisfera stângă) rămâne mai închisă atunci când încercăm să ascundem ceea ce simţim. Prin urmare, chipul nostru pare uşor asimetric, mai deschis în stânga decât în dreapta. În funcţie de atitudinile mentale pe care le exprimăm, asimetriile feţei sunt diferite. Vă prezentăm mai jos trei dintre principalele asimetrii care pot fi sesizate.

Aceste trei fotografii exprimă interesul Synei faţă de interlocutori. Dar ea nu şi-l manifestă într-o manieră identică, pentru că irigarea chipului ei este diferită.

În fotografia din stânga, ochiul stâng al Synei este mai deschis şi, prin urmare, pare mai „mare". Syna este emoţionată de interlocutor fără voia ei şi ar vrea ca acest

---

mult controlului inconştient decât simulării conştiente. Vezi Antonio R. Damasio, *L'erreur de Descartes*, Odile Jacob, Paris, 1995, 396 p.

În privinţa acestui subiect, suntem de acord cu părerea exprimată de J.C. Borod în articolul intitulat „Interhemispheric and Intrahemispheric Control of Emotion: A Focus on Unilateral Brain Damage" (*Journal of Consulting and Clinical Psychology*, nr. 60, 1992).

lucru să nu fie observat. În consecinţă, sprâncenele îi sunt bine controlate.

În fotografia din mijloc, sprânceana stângă a Synei este mai ridicată decât cea dreaptă. Este interesată de interlocutor şi îi arată acest lucru.

În fotografia din dreapta, partea stângă a feţei Synei este mai vascularizată şi deci mai mare. În comparaţie cu partea dreaptă, ochiul şi sprânceana sunt mai sus, iar muşchii orbiculari mai relaxaţi. Syna manifestă o dorinţă şi un interes foarte puternice.

Astfel de asimetrii apar pentru că, deşi putem controla voluntar unii muşchi (prin intermediul nervilor periferici legaţi de cortexul motor şi de căile piramidale), nu putem interveni voluntar asupra anumitor zone ale creierului nostru (printre care cortexul cingulat anterior, care provoacă asimetriile observate aici). Prin urmare, nu putem bloca exprimarea anumitor emoţii. În faţa furtunii cerebrale pe care o stârnesc emoţiile puternice, o parte a feţei noastre poate fi controlată, pe când cealaltă nu[1].

Deosebind deschiderea ochiului de deschiderea sprâncenei, am introdus o nuanţă de care este important să ţinem seama în citirea emoţiilor. În 1970, Eibl Eibesfeldt[2] a descoperit că, atunci când oamenii, bărbaţi sau femei, intră

1. În privinţa raportului dintre cortexul cingulat anterior şi emoţii, vezi D. Laplane, J.D. Degos, M. Baulac şi F. Gray, „Bilateral Infarction of the Anterior Cingulate Gyri of the Fornices", în *Journal of Neurological Sciences*, nr. 51, 1981.
2. Vezi Irenaüss Eibl Eibesfeldt, *L'homme programmé*, Flammarion, Paris, 1976, 256 p.

în contact, sprâncenele li se ridică în momentul în care se văd. La momentul respectiv, el a demonstrat că acest reflex inconştient este universal.

Sprâncenele constituie un mijloc de comunicare. Le putem coborî şi înălţa cu mare uşurinţă. Dar nu este însă la fel de uşor să controlăm muşchii oculari. Jucaţi-vă de-a coborârea şi înălţarea voită a sprâncenelor, fără să modificaţi deschiderea ochilor, şi veţi reuşi fără nici un efort. În schimb, dacă vreţi să vă deschideţi mai mult ochii fără să ridicaţi sprâncenele, veţi vedea că e aproape imposibil.

Datorită sprâncenelor, prin modificarea formei lor, intrăm în legătură cu ceilalţi într-un mod perfect conştient. Mama dezvoltă enorm acest tip de comunicare cu copilul. Însă deschiderea ochilor exprimă stările noastre emoţionale interne, adică acele stări emoţionale pe care am vrea, de cele mai multe ori, să le ascundem. Atunci când este emoţionată, persoana hiperemotivă deschide mult ochii. Nu încape îndoială că ar dori să aibă posibilitatea să nu o facă.

Deschiderea spontană față de celălalt

Când suntem vigilenţi şi dornici de a nu ne afişa emoţiile, faţa noastră este asimetrică. În schimb, atunci când ne dăm frâu liber emoţiilor, când „ne lăsăm duşi de val", ca să folosim o expresie în vogă, chipul nostru redevine simetric şi mai deschis. Observaţi cele două fotografii de mai jos; într-una dintre ele, Syna este interesată de interlocutor, în cealaltă este mai închisă.

Atunci când o persoană nu ne apreciază, lasă să se vadă acest lucru prin intermediul pleoapelor inferioare căzute, care descoperă albul ochilor. Când aveţi ocazia, priviţi fotografiile arestaţilor, din fişierele poliţiei. În ciuda obligaţiei de a lua poziţia reglementară, delincvenţii au întotdeauna capul un pic aplecat şi ne arată albul ochilor, care exprimă emoţii foarte negative.

În schimb, atunci când albul ochilor nu este descoperit la bază decât puţin, iar muşchiul periorbital este viguros, aceasta exprimă o mare însufleţire şi o profundă dorinţă de

comunicare cu interlocutorul. Pleoapele inferioare urcă mult. În plus, bărbia este adesea îndreptată spre interlocutor. Dacă ochii strălucesc, este un semn incontestabil că persoana respectivă este sedusă de interlocutor.

La anumite persoane, pleoapele sunt întotdeauna foarte lărgite, iar albul de sub iris este mai vizibil decât la oamenii obişnuiţi. Cu toate acestea, în situaţiile pozitive, tensiunea muşchiului periorbital face să nu se mai vadă albul de sub iris.

O altă atitudine permite, de asemenea, observarea stării de bine a interlocutorului în compania noastră. Priviţi cele două fotografii de mai jos; într-una dintre ele, chipul lui Syner este foarte deschis, în vreme ce în cealaltă este impasibil.

În fotografia din dreapta, Syner nu face nimic deosebit ca să ne atragă, dar privirea lui ne stimulează în aceeaşi manieră ca un mesaj subliminal. Este o privire plină de emoţie, încărcată de compasiune şi de afecţiune, lucru transmis de sprâncenele arcuite. Această mişcare

a sprâncenelor creează uneori un rid orizontal pe frunte.

Mergeţi la oglindă şi veţi vedea că e imposibil să ridicaţi doar muşchiul frontal (porţiunea sprâncenelor din apropierea nasului). Acest muşchi se ridică întotdeauna împreună cu muşchiul frontal extern (porţiunea sprâncenelor dinspre exterior)... Nu putem trişa cu afecţiunea : persoanele care încearcă acest duios sentiment atunci când ne privesc nu au nici un control asupra muşchiului lor frontal, iar sprâncenele li se înalţă în zona apropiată de nas.

Dorinţa se poate citi în ochii şi pe chipul nostru. Cât despre privire, care se opreşte asupra unei anumite zone de pe chipul interlocutorilor, transmite câteva mesaje clare. Un anumit tip de privire exprimă o dorinţă mai senzuală.

Marilyn Monroe: un paradox aparent

Marilyn Monroe (1926-1962) este mitul miturilor, femeia cu o atât de mare putere de seducție, încât fascinează lumea și astăzi, la 40 de ani de la moarte. Probabil că, dacă ar fi trăit mai mult, nu ar mai fi devenit MITUL însuşi. În orice caz, Marilyn era unică şi aşa rămâne.

Observând ființa omenească ascunsă în spatele personajului, un fenomen destul de rar ne-a reținut atenția: Marilyn nu clipeşte aproape deloc. Dar ce facem noi atunci când clipim? Căutăm informații externe şi le trimitem creierului,

printr-o acțiune a sistemului motor care comandă înregistrarea acestor date. Cu cât suntem mai interesați de informațiile primite, cu atât clipim mai mult, pentru a le analiza şi a le depozita în creier. Ce ne semnalează Marilyn prin fixitatea pleoapelor? Ne arată că este închisă în sine, că e complet detaşată de exterior, că nu aşteaptă nimic într-o interacțiune. Actorii de film, după ce s-au eliberat de învățarea textului, mimează emoțiile personajelor şi le simt. Acest lucru este specific meseriei lor şi pentru ei este firesc. Interacționează clipind, aşa cum fac şi în viață. Însă Marilyn Monroe clipeşte de 8 până la 14 ori mai rar decât actorii şi actrițele cu care turnează! În unele scene, ea rămâne mai mult de un minut şi jumătate fără să clipească, pe când în acest interval partenerii închid rapid ochii de 8 până la 20 de ori!

E drept că Marilyn nu clipeşte, în schimb sprâncenele ei au o flexibilitate incredibilă. Într-adevăr, sprâncenele ei pot urca foarte sus pe frunte şi pot coborî foarte mult spre ochi. Dar ce exprimă mişcarea sprâncenelor? În domeniul limbajului nonverbal au fost identificate câteva elemente universale, adică atitudini observate destul de frecvent în toată lumea pentru a putea spune că sunt comune speciei umane. Ca şi clipitul, ridicarea sprâncenelor este unul dintre aceste elemente universale. Oriunde se întâlnesc oamenii, sprâncenele se ridică în momentul primului contact vizual. Prin mişcarea sprâncenelor transmitem interlocutorilor mesaje. Datorită acestor mişcări comunicăm mai bine. Mişcările sprâncenelor lui Marilyn Monroe constituie forța feței sale. Aceasta este foarte plastică, foarte mobilă şi Marilyn îşi foloseşte sprâncenele pentru a-şi însufleți mesajele.

Aici este paradoxul: nici o clipire şi extrema suplețe a sprâncenelor. Dar paradoxul nu este decât aparent. În realitate, pentru Marilyn chipul este un puternic mijloc de

seducție. Datorită deosebitei mobilități a trăsăturilor, permanent în mişcare, ea favorizează enorm interacțiunea vizuală. Dar aceasta, lucru surprinzător, nu o împiedică să fie singură, incredibil de singură, pentru că interlocutorul nu o interesează. Fixitatea privirii arată că ea nu prelucrează informațiile trimise de el.

Marilyn este prinsă în capcana propriei seducții. Impactul enorm al imaginii ei a eclipsat complet posibilitatea unui raport uman. Pentru ea, interacțiunea s-a golit, încetul cu încetul, de conținut.

Dorinţa şi privirea

Atunci când se naşte dorinţa, privirea noastră se îndreaptă, în general şi foarte rapid, asupra gurii. Gura este o zonă privilegiată, pentru că este considerată deosebit de erotică[1].

1. Vezi Desmond Morris, *Le singe nu*, Grasset, Paris, 1988.

Buzele trezesc prima emoţie a iubirii. Instinctiv, privirea se îndreaptă rapid şi pe furiş spre ele şi se aşază acolo; dorinţa senzuală se conturează. De altfel, nu este vorba despre un fenomen surprinzător, dat fiind faptul că, de îndată ce se naşte dorinţa, ochii se îndreaptă în general către obiectul ei. De exemplu, la masă veţi observa că o persoană al cărei pahar este gol se uită rapid spre sticlă, în mod repetat, ceea ce redă dorinţa ei de a-şi turna singură încă un pahar sau de a fi servită.

Când privim o persoană, îi arătăm că ne interesează. Dacă ne uităm inconştient şi spontan spre gura ei, ne apropiem de ea. Privirea este o legătură. Prin ea, două fiinţe îşi vorbesc... fără să-şi spună nimic; comunică de la inconştient la inconştient. Mai mult decât prin dialogul conştient, prin dialogul inconştient putem nu doar să ne apropiem de cineva, ci şi să-i descoperim intenţiile. De fapt, ce informaţii ne oferă gura celuilalt?

Apelurile gurii

Buzele exprimă oralitatea dorinţelor noastre. Dar gura nu este „manifestarea vulvei pe chip”[1], chiar dacă Desmond Moris nu s-a sfiit să o scrie.

Doar una dintre cele două imagini de mai jos exprimă o dorinţă sexuală. Care anume, după părerea dumneavoastră?

1. Desmond Morris, op. cit.

În imaginea din dreapta, buza inferioară este mângâiată de incisivii superiori. Aceasta este expresia dorinţei trupeşti. În schimb, când buza de sus este cea prinsă de dinţi, persoana respectivă se gândeşte. O asemenea atitudine nu este prea sexuală.

Alteori, cu şi mai multă blândeţe, buza inferioară este umezită cu limba.

Trebuie să observăm faptul că limba se plimbă fie pe buza de sus, fie pe cea de jos. Dar numai umezirea buzei de jos reprezintă manifestarea dorinţei şi numai mişcarea limbii pe buza de jos de la stânga la dreapta, ca în a doua imagine, exprimă o formă mai mult sau mai puţin evidentă de dorinţă sexuală.

Zâmbetul lui John Fitzgerald Kennedy

Particularitatea esențială a lui John Fitzgerald Kennedy este, fără îndoială, zâmbetul. În anii '80, Duchesne a descoperit că un zâmbet adevărat are două caracteristici. Pe de o parte, deschiderea gurii care permite descoperirea dinților, iar pe de altă parte, apariția ridurilor „laba gâştii" la coada ochilor. Zâmbetele lui Duchesne sunt adevărate. Zâmbetul lui Kennedy corespunde unui zâmbet de-al lui Duchesne susceptibil de a atrage simpatia, pentru că este perfect spontan.

Atât chipul, cât şi trupul lui John Fitzgerald Kennedy dezvăluiau o personalitate foarte deschisă şi o tendință clară de a controla această deschidere. La el, partea stângă a feței era întotdeauna mai deschisă decât cea dreaptă. Deschiderea exagerată a ochiului stâng față de celălalt exprima impulsivitatea personajului. În acelaşi timp, partea dreaptă a chipului era foarte contractată, tensionată. Din analiza mai multor filme înțelegem că JFK îşi controla foarte strict atitudinea, pentru că, de îndată ce vedea un aparat de filmat îndreptat spre el, îşi corecta ținuta, verifica dacă haina îi este bine încheiată, îşi aranja cravata şi băga iute mâna într-un buzunar interior parcă vrând să verifice ceva.

Foarte multe detalii vizuale arată, aşadar, un personaj dublu, care este în acelaşi timp gata de acțiune şi dornic să controleze totul, ca să nu greşească. Chiar dacă omul pare foarte deschis, modul în care, în acțiune, partea dreaptă a trupului său domină întotdeauna partea stângă reflectă un caracter foarte autoritar.

Unii oameni îşi umezesc buzele mult mai des decât ceilalţi. Aceste persoane sunt foarte strâns legate de trupul lor, de propriile emoţii şi, în mod mai general, de tot ceea ce simt. Oamenii mai cerebrali, mai „încorsetaţi" nu fac decât rareori sau deloc acest lucru.

Nervul facial controlează simultan expresia feţei, primele două treimi ale limbii şi papilele gustative. El joacă un rol atât de important în expresiile faciale ale dorinţei şi silei, încât expresiile faciale ale dorinţei declanşează tipuri speciale de salivare. Faptul că ne „lasă gura apă" nu este întâmplător.

Expresiile chipului ne reflectă dorinţele, iar mâinile noastre care se îndreaptă către interlocutori sau care îi evită precizează natura acestor dorinţe.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Capitolul 7

Când mâna vorbește pe chip

Chipul vorbeşte de la sine, dar nu este niciodată atât de elocvent ca atunci când mâinile ni se opresc în această zonă. Prin mişcări fugitive sau mai ample, mâna exprimă adesea ceea ce nu se spune. Să vedem despre ce este vorba.

Trecerea mâinii prin păr

Părul aureolează faţa şi contribuie la accentuarea armoniei ei. Acesta este, fără îndoială, principalul motiv pentru care, atunci când vine vorba despre seducţie, trecerea mâinii prin păr are atât de multă importanţă. Să începem prin a combate două idei preconcepute care dăunează descifrării codurilor inconştiente ale seducţiei. Astfel, vom putea distinge mai uşor dintre toate gesturile pe cele care sunt în mai mare măsură mesaje de deschidere şi de seducţie.

Iată prima idee preconcepută de care ne vom ocupa: femeile îşi trec mai des mâinile prin păr decât bărbaţii. Şi cea de-a doua: toate gesturile de a-ţi trece mâinile prin păr sunt gesturi de seducţie.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Femeile nu-şi trec mâinile prin păr mai des decât bărbaţii. Însă, cu cât părul este mai lung şi mai uşor accesibil, cu atât este mai des atins, mângâiat de posesor, indiferent dacă este vorba despre un bărbat sau despre o femeie. În zilele noastre, bărbaţii au părul mai scurt decât acum treizeci de ani. Aşadar, îşi trec mai rar mâna prin el. Însă cei care îl poartă lung se joacă cu el exact aşa cum fac femeile cu părul lung când şi-l lasă liber. Să ne oprim asupra câtorva vedete din zilele noastre: actorul Gérard Depardieu, politicianul Daniel Cohn-Bendit şi filosoful Bernard-Henri Lévy, care poartă părul mai lung decât majoritatea bărbaţilor, şi să-i înregistrăm când apar la televizor. Vom vedea că-şi trec des mâna prin păr. Acum să observăm femeile din anturajul nostru care au părul foarte scurt. Vom vedea că nu-şi ating părul aproape niciodată.

Nu toate gesturile de a-ţi trece mâna prin păr reflectă seducţia. Persoanele care îşi netezesc sau îşi mângâie părul când sunt singure folosesc o modalitate agreabilă de a se regăsi. Indiferent dacă este drept sau creţ, părul are o textură moale. Gesturile de autocontact prin care îl atingem ne permit să revenim într-un univers de blândeţe plăcută, neavând nici o legătură cu seducţia.

Totuşi, în unele situaţii, mâna trecută prin păr reprezintă un gest mai sugestiv. Într-o atmosferă lascivă, ea arată interesul real al unei persoane faţă de alta. Datorită acestei mâini care se joacă prin păr, între cele două se ţese o legătură tandră.

Dar cum putem fi siguri, atunci când ne sunt adresate astfel de mesaje, că ele corespund dorinţei de apropiere? Ca să nu ne înşelăm, trebuie să ştim să deosebim seducţia pasivă de seducţia activă.

Atitudinile de seducție pasivă

În multe cazuri, persoana care îşi trece mâna prin păr încearcă să fie seducătoare şi să placă. Fără să aibă vreun gând ascuns, i-ar plăcea să fie privită mai mult. Atunci îşi netezeşte părul, aşa cum şi-ar mângâia trupul, dacă i-ar îngădui convenţiile sociale. Astfel, atrage atenţia asupra părţii de sus a feţei ei.

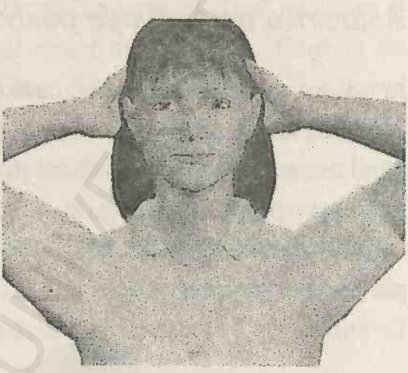
Acest gest corespunde mişcării numite „gest de autocontact", care fixează asupra lui atenţia interlocutorului[1].

1. Este ceea ce au demonstrat, printre alţii, Ekman şi Friesen. Vezi P. Ekman şi W. Friesen, „Hand Movements", în *Journal of Communication*, nr. 22, pp. 353-374.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Syna îşi răsfiră părul, dându-i volum. Gestul exprimă dorinţa de a lua amploare, de a căpăta importanţă în ochii noştri.

Care este, după părerea dumneavoastră, gestul real de seducţie din imaginile următoare?



Într-adevăr, este gestul reprezentat în imaginea din dreapta.

În imaginea din stânga, Syna îşi aşază părul după ureche. Tocmai şi-a dat seama că stă neglijent şi îşi corectează aspectul, ca părul să nu-i fie în neorânduială. Ducându-şi o şuviţă după ureche, îşi aşază părul aşa cum ar putea să-şi stăpânească dorinţa, să nu lase la vedere nimic din ceea ce simte.

Lucrurile stau cu totul altfel în imaginea din dreapta. Netezindu-şi părul, Syna îşi pune în evidenţă trupul, îşi eliberează sânii şi arată că e frumoasă, cambrându-se „fără să-şi dea seama".

Comparaţia cu alte gesturi, mai semnificative, ne va permite să înţelegem de ce aceste atitudini sunt clasificate mai degrabă ca făcând parte din arsenalul seducţiei pasive.

Atitudinile de seducție activă

În cele două situaţii precedente, mâna rămânea foarte aproape de faţă. Syna nu părea să pătrundă în sfera celuilalt. Însă, datorită alibiului oferit de păr, gesturile noastre în direcţia celuilalt pot să fie mult mai ample şi tot „fără să ne dăm seama".

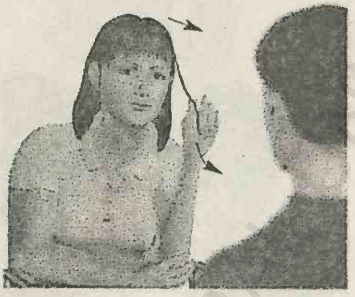
Priviţi gestul Synei, observaţi cum mâna ei porneşte către Syner şi imaginaţi-vă că face acest gest fără să ia în mână şuviţa de păr.

Cu cât părul este mai lung, cu atât persoana care îl ţine în mână poate să-l îndepărteze mai mult de trupul ei. Prin urmare, cu atât mai mult se poate apropia de interlocutor, dacă se simte bine în prezenţa lui. Nici o altă parte a trupului nu permite această „gimnastică".

Asemenea tipuri de gesturi permit transmiterea mesajelor cu multă amploare şi accentuare. De aceea, unele gesturi iau, dintr-o dată, un aspect mult mai seducător şi reuşesc mai bine să seducă. În astfel de cazuri, *privirea*

este mult mai puţin importantă decât direcţia pe care o ia mâna care netezeşte părul...

Majoritatea celor care se interesează de limbajul trupului consideră că, atunci când ducem mâna la păr, ne dezvăluim în mod sistematic dorinţa de a fi fascinaţi sau, mai degrabă, de a fascina, dar lucrurile nu stau deloc aşa. De exemplu, priviţi cele două gesturi de mai jos. Unul dintre ele este clar un gest de seducţie, pe când celălalt nu, cu toate că par foarte asemănătoare.



În prima imagine, mâna a fost îndreptată către interlocutor, gestul exprimând dorinţa. *Palmele deschise exprimă deschiderea către celălalt*. În imaginea din dreapta, Syna se îndepărtează de interlocutor. E aproape sigur că, în această situaţie, a încetat să clipească. Observaţi bărbaţii şi femeile cu păr lung aşezaţi pe terasele cafenelelor. Li se întâmplă să-şi treacă mâna prin păr, netezindu-şi şuviţele, dar palma lor nu este niciodată deschisă spre exterior atunci când sunt cufundaţi în gânduri.

Alte asemenea gesturi dezvăluie armonie şi bună dispoziţie. Bazându-ne pe ceea ce am învăţat din ultimele

atitudini analizate, ar trebui acum să ştim dacă următorul gest exprimă sau nu dorinţa.

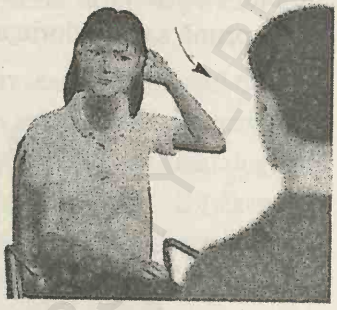
Gestul, despre care se spune că este „centrat pe obiect", nu este legat, în mod particular, de dorinţa de a seduce[1]. Mâna ei este îndreptată spre interlocutor, doreşte comunicarea, corpul ei este deschis, dar palma rămâne închisă.

Dorințe ascunse

Atunci când observăm concordanţa dintre poziţia mâinii şi amplasarea ei în spaţiu, unele paradoxuri devin deosebit de semnificative. Observaţi aceste două gesturi.

---

1. Freedman şi Steingart sunt primii care au făcut deosebirea între „gesturile centrate pe obiect" şi „gesturile centrate pe trup". Vezi N. Freedman şi J. Steingart, „Kinesic Internalization and Language Construction", în D.B. Spence (coord.), *Psychoanalysis and Contemporary Science*, vol. IV, New York University Press, New York, 1975, pp. 355-403.



În cele două ilustraţii de mai sus, mâna dusă spre spate, foarte departe de trup, exprimă dorinţa de a nu mai rămâne în contact, de a pleca. Mâna foloseşte părul pentru a trage capul înapoi şi a grăbi plecarea. Şi totuşi, imaginea din dreapta este cu totul paradoxală. Ne aflăm, prin urmare, în faţa a două semne corporale contradictorii :

1. Mişcarea braţului spre spate, care exprimă dorinţa de a pleca.
2. Deschiderea încheieturii mâinii către interlocutor, care exprimă însă dorinţa de a rămâne.

Lucru şi mai ciudat, încheietura deschisă nu urmează mâna. Ea rămâne deschisă în direcţia interlocutorului, pentru a uşura comunicarea cu el. Şi atunci de ce porneşte mâna spre spate ? Ea ascunde dorinţa de a pleca... împreună cu interlocutorul, pentru că nu întrerupe comunicarea cu el. Să ne uităm atent la relaţia cu persoana aşezată în faţa ei. Este foarte probabil că Syna doreşte să plece împreună cu aceasta. Şi este sigur că poziţia paradoxală a încheieturii ei exprimă mai clar dorinţa decât o fac vorbele.

Poziționarea mâinii la nivelul feței

Atunci când cineva ne place, pe faţa noastră se aprind nişte „lumini de avertizare". Unele dintre ele spun : „Te doresc". Într-o astfel de situaţie, adesea suntem sfâşiaţi de dorinţe contradictorii. Între dorinţa de a aprofunda relaţia şi senzaţia că alunecăm într-un registru un pic prea intim, suntem în acelaşi timp fericiţi şi stingheriţi. Maşinal, fără să fim cu adevărat conştienţi, ne „scărpinăm" vârful nasului sau o ureche, bărbia, obrazul. „Ne mănâncă", şi totuşi nu există vreo iritare concretă a tegumentului. Mâncărimea nu durează mai mult de trei secunde şi nu lasă nici o urmă.

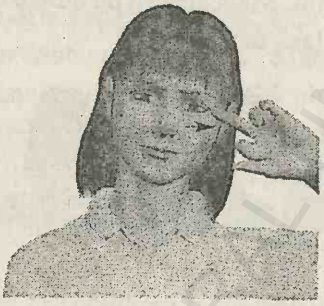
Ce s-a întâmplat?

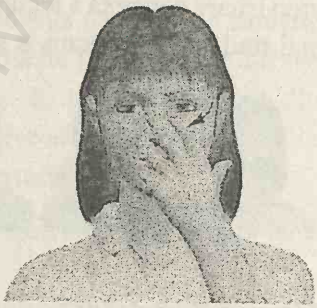
Foarte prozaic, vom zice că faţa e plină de „găuri", adică de receptori prin care informaţiile pătrund în intimitatea a ceea ce biologii numesc „mediul nostru intern". Anumite zone sunt mai sensibile decât altele. De exemplu, ochiul este o zonă sensibilă la semnele dorinţei. De aici expresiile familiare „a-şi clăti ochii" şi „a sări în ochi", vorbind despre efectul puterii de seducţie asupra inconştientului.

Dorinţele noastre reprimate se reflectă prin gesturi precise în jurul receptorilor de pe faţă. Anumite părţi ale acesteia exprimă mai mult decât altele impactul seducţiei.

De exemplu, să reţinem că fruntea este o zonă la care se duce mâna în toate acţiunile legate de gândire şi, în general, este rar solicitată în atitudinile de seducţie. În schimb, anumite gesturi care implică zona din jurul ochilor sunt foarte interesante, pentru că în jurul ochilor reprimăm, în termenii codificării neurolingvistice, ceea ce „vedem".

Priviţi ilustraţiile de mai jos. Unul dintre gesturi exprimă dorinţa ; care anume, după părerea dumneavoastră ? Şi câte detalii ne permite să reperăm faptul că suntem în universul seducţiei ?





Zona care „mănâncă" este aceeaşi în ambele situaţii. Syna „scarpină" uşor o zonă de sub ochi. Şi totuşi, patru indicii ne-au ajutat să descoperim, fără riscul de a ne înşela (ei da, chiar aşa !), că imaginea în care Syna se află în universul seducţiei este prima, nu cea de-a doua.

Iată-le :

1. Primul indiciu : capul se înclină. În prima imagine, Syna îşi deschide corpul către comunicare, eliminând orice urmă de rigiditate. În schimb, în imaginea din dreapta se închide. Atitudinea partenerului nu i-a plăcut.

2. Al doilea indiciu : în prima ilustraţie, încheietura mâinii Synei este întoarsă către interlocutor. Datorită poziţiei încheieturii, care este în supinaţie, înţelegem că toată partea superioară a trupului Synei este întoarsă spre celălalt. În imaginea din dreapta, ea se închide şi mai mult.
3. Al treilea indiciu : în prima ilustraţie, zona care o mănâncă se află sub ochi, iar mişcarea se face spre exterior, ca şi cum Syna ar vrea să-şi deschidă mai mult ochiul, pentru a „vedea" mai bine[1]. Acelaşi gest în zona sprâncenei n-ar fi fost unul de seducţie, chiar dacă ar fi exprimat aceeaşi deschidere.
4. În sfârşit, al patrulea indiciu ne ajută să fim siguri că ne aflăm în universul seducţiei. În prima imagine, degetul folosit este mijlociul, în cea de-a doua este arătătorul. Degetele legate „genetic" de sexualitate sunt mai ales mijlociul şi inelarul. Trebuie să reţinem însă că alegerea inconştientă a degetului nu atestă seducţia decât dacă se asociază cu alte semne.

Probabil credeţi că trebuie să fie observate multe detalii pentru a aprecia situaţia, dar este o chestiune de obişnuinţă[2].

---

1. Este important să înţelegem că analiza gamei gesturilor menţionate nu este doar intuitivă, pentru că în acest caz n-ar avea nici o valoare. Când nu au fost definite de alte echipe de specialişti, gesturile menţionate apar în bazele de date vizuale accesibile. Interpretarea lor a fost coroborată prin tehnica „mostre de gândire", întărită ori de câte ori a fost posibil prin tehnica numită „întreruperea temei date".
2. De fapt, ştim – pentru că ne-am dat seama de progresele înregistrate de grupele pe care le-am instruit – că şase luni de atenţie şi observare asiduă permit perceperea a cel puţin 80% dintre lucrurile care trebuie să fie observate pentru a înţelege corect. Să nu uităm că în viaţa obişnuită învăţăm din fiecare situaţie trăită.

Când sunteţi în maşină şi conduceţi, trebuie să coordonaţi vreo cincisprezece mişcări, efectuate de mână, de picior şi de ochi. Ca să nu mai vorbim despre activitatea intensă a urechilor! În sinergologie, mai puţin de zece reguli logice şi concordante permit descifrarea limbajului corpului. Nu vom diseca fiecare gest aşa cum am făcut-o mai sus, dar era necesar să explicăm procedura de prelucrare a informaţiilor care se aplică fiecărei atitudini corporale pentru ca aceasta să poată avea sens.

Toate gesturile de mai jos sunt semne de deschidere. Atunci când situaţia este propice seducţiei, toate aceste semne reflectă dorinţa de a avansa, de a te deschide mai mult către celălalt.

Şi totuşi, nu putem spune că acestea sunt, în sine, atitudini ce corespund codurilor inconştiente ale seducţiei. Putem fi siguri însă că sunt atitudini de deschidere.

În ceea ce priveşte scurtele mâncărimi cu caracter eminamente sexual, micromâncărimea cea mai sexuală de la nivelul feţei este, fără umbră de îndoială, următoarea:

De altfel, zona afectată de micromâncărime este numită „arcul lui Cupidon". Ea se află la mijlocul gurii, pe buza superioară. Acolo apar mâncărimi atunci când este reprimată o dorinţă sexuală. În şanţul buzelor se formează primul arc sinaptic, probabil prima legătură dintre trup şi creier, în momentul primei alăptări. În acel moment, nou-născutul simte, complet inconştient, prima dorinţă sexuală. O dorinţă refulată de a săruta sau „de a te lipi" de celălalt poate provoca acelaşi tip de micromâncărime, când este sensibilizat nervul trigemen.

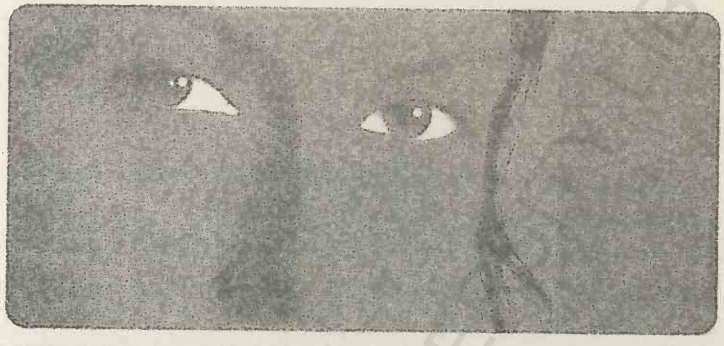
Alte trei zone aflate mai jos pe chip pot fi afectate de micromâncărimi care exprimă dorinţe sau trebuinţe biologice mai ambigue.

În toate aceste imagini, micromâncărimea apare în zona aflată deasupra gurii, zona mustăţii. Această zonă are o semnificaţie cu totul aparte în imaginarul nostru. De la trei la cinci ani, copilul poate să-şi deseneze tatăl cu o mustaţă pe care, în realitate, nu o are. În imaginaţia lui, mustaţa simbolizează autoritatea. Adulţii păstrează în spiritul lor această viziune a mustăţii. Simţim micromâncărimi în zona centrală a regiunii mustăţii (imaginea 3) atunci când autoritatea sau puterea pe care o exercită celălalt asupra noastră tinde să ne excite, iar când ne enervează, senzaţia apare la dreapta şi la stânga gurii (imaginile 1 şi 2).

Contractarea sau relaxarea muşchilor feţei, precum şi mimica şi gesturile exprimând deschiderea sau închiderea îi ajută pe cei apropiaţi să perceapă mai bine, dacă sunt intuitivi şi înzestraţi cu spirit de observaţie, calea urmată de gândurile şi de dorinţele noastre. De asemenea, şi corpul transmite mesaje, însă de un alt tip. Faţă în faţă, facilităm transmiterea unor dorinţe gândite, conştiente. În ceea ce-l priveşte, trupul este mult mai instinctiv. Tot aşa sunt şi mesajele pe care le transmite.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY



Partea a treia

Poftă de viață, și fie ca trupul să o reflecte

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Chipul reflectă adevărul gol-goluţ al dorinţelor noastre. Mesajele subliminale înscrise în mimica şi în atitudinile noastre se depozitează, fără ştire, în spatele retinei interlocutorilor noştri. Ele modifică procesele chimice ale creierului lor, care se adaptează la mesajele subliminale primite, răspunzându-le inconştient. În această operaţiune de comunicare, cortexul vizual şi cel somatosenzorial sunt pe deplin solidare. De aceea, dorinţele exprimate de faţă se extind şi-şi croiesc drum prin trup. Pentru a descifra mesajele legate de aceste dorinţe, pentru a înţelege dorinţa trupului, trebuie să-l privim... şi să-l lăsăm să vorbească.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Capitolul 8

Gesticulaţia, „semnătura noastră psihologică"

Spre deosebire de ceea ce cred majoritatea oamenilor, gesticulaţia nu este doar o completare a cuvintelor, ci semnătura noastră psihologică. Ea este cea care conferă adevărata semnificaţie a vorbirii. Pentru a limpezi acest aspect, vă voi povesti o întâmplare. Acum vreo cincisprezece ani, când am susţinut primul meu seminar despre comunicare, intenţionam să pun în practică ceea ce învăţasem din propria muncă, din lecturi şi de la profesori: *să fiu deschis*. Fiind mai degrabă timid, mă pregătisem să fac tot ce-mi stătea în puteri. Fiind prezentat ca specialist în limbajul nonverbal şi ştiind că aveam să mă aflu în faţa unei audienţe din domenii diferite, îmi repetasem numărul până când am ajuns să-l ştiu pe de rost: zâmbesc, nu prezint nici o încrucişare sau închidere, nici în partea de sus, nici în cea de jos a trupului. Ştiam lecţia ca apa şi, timp de două ore, în faţa unui public atent, am stat cam cum stă Syner în imaginea de mai jos.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Zâmbitor, deschis, fără nici o închidere a trupului, eram sigur că voi face o impresie bună. Încă nu ştiam că, în momentul pauzei, aveam să-mi văd iluziile spulberate. Pe când stăteam de vorbă la o cafea, participanţii mi-au spus, în esenţă: „Ciudat lucru, sunteţi deschis şi totuşi arătaţi distant". Aproape că am rămas cu gura căscată.

Tocmai aflasem de la participanţii la acest prim seminar regula principală şi, probabil, singura regulă a bunei comunicări: *să fii vioi*!

Deschiderea în sine nu este esenţială. Nu putem şti dinainte dacă într-o anumită situaţie relaţională vom fi deschişi sau nu; vom vedea atunci. Interacţiunea ne va ajuta să aflăm. În schimb, putem alege să fim însufleţiţi de dorinţa de a fi acolo, ancoraţi în existenţă, fericiţi să

„gustăm" viaţa[1]. În acest context, gesticulaţia ne însufleţeşte, fluidizează comunicarea. Când ne mişcăm, ne amplificăm la maximum, fără să ştim, capacitatea de seducţie.

Paradoxul unei bune comunicări

Codurile seducţiei ne aduc în conflict cu un adevărat paradox al educaţiei noastre. Încă de la naştere, învăţăm să ne disciplinăm trupul şi dorinţele, să ascultăm de regulile de bună purtare: „Nu te mai foi!", „Stai drept!", „Nu pune coatele pe masă!", „Nu-ţi mai legăna picioarele!", „Nu mai râde ca prostul!", „Nu mai arăta cu degetul!", „Nu pune mâna!", „Nu ţine mâna la gură când vorbeşti!", „Ridică-ţi capul!", „Nu mai căsca!". Toate aceste precepte minunate îşi îndeplinesc treptat rolul de subminare. Încetul cu încetul, spontaneitatea ne este distrusă şi, cu cât îmbătrânim, cu atât facem mai puţine gafe. Dar, în cele din urmă, ce am devenit după toată această operaţiune de prelucrare, după ce am fost îndoctrinaţi atât de bine?

---

1. Predicile pe tema deschiderii, aflate în mare vogă, mă duc cu gândul la predicile din Franţa pe tema toleranţei. Una-două, indiferent despre ce este vorba, se spune că trebuie să fim *toleranţi* (aşa cum spunem că trebuie să fim *deschişi*), astfel încât, în cele din urmă, toate valorile umane devin egale. În acest context, valorile integriste ajung să fie la fel de recunoscute ca şi cele legate de separaţie. Să nu mai fim deschişi în domeniul personal şi toleranţi în cel public, pentru a deveni mai plini de viaţă în domeniul personal şi mai laici în cel public.

Cel mai adesea am devenit de-a dreptul inodori, incolori şi insonori. Am fost dresaţi, în ciuda anumitor reguli neurofiziologice. De exemplu, după cum se ştie, copiii au un mecanism de reglare cardiacă pe care îl activează cu ajutorul unor mişcări de tipul legănării picioarelor. Cei mici îşi leagănă adesea picioarele, perfect inconştient, ca să se calmeze, să le dispară teama şi să asculte mai bine. Astfel, îşi reglează ceea ce specialiştii numesc „ritmurile ultradiene de înaltă frecvenţă". Tocmai pentru că îşi leagănă picioarele reuşesc să rămână concentraţi[1] !

Dar cum procedează oare aceia dintre noi care se descurcă cel mai bine şi sunt cei mai seducători ?

Efectul de omenie al gesturilor

Oamenii cei mai seducători sunt, fără îndoială, cei care au cel mai simplu mod de comunicare. Foarte departe de perfecţiune, prin felul lor de a fi sunt uneori neîndemânatici şi pot chiar să aibă unele ticuri în comportament, gesturi sau atitudini pe care nu le regăsim la nimeni altcineva. Dar, lucru straniu, tocmai ciudăţeniile modului lor de comunicare îi fac seducători. Politicienii ştiu foarte bine acest lucru. Ei ştiu că întotdeauna le creşte popularitatea atunci când sunt caricaturizaţi sau micile lor stângăcii sunt evidenţiate în alt fel. Prin imitaţii şi caricaturizări, partea cea mai umană a personalităţii lor iese la lumină şi ne emoţionează.

1. Vezi dr. Olivier Coudon, *Les rythmes du corps*, Éditions du Nil, 1997, 260 p.

Să luăm un exemplu. În Franţa, la alegerile prezidenţiale din 1995, mai mulţi comentatori politici foarte serioşi s-au întrebat dacă nu cumva caricaturizarea lui Jacques Chirac la „Marionetele de la ştiri"[1] i-au dat o imagine mai umană, care i-a adus voturi, chiar dacă satira era necruţătoare. Chirac era transformat într-un nătâng, cu programul politic redus la un slogan pe care îl repeta în gura mare : „Mâncaţi mere ! ".

Jean de Florette, unul dintre cele mai importante personaje imaginate de Marcel Pagnol, voia să-şi are pământul ca să cultive pe el „utenticul", o plantă care creşte acolo unde trăiesc cei mai simpli şi mai adevăraţi oameni. Cei mai seducători dintre noi cultivă „utenticul". Ne oferă buchete întregi din această plantă, sub forma gesturilor simple, pe care nu şi le reprimă.

Acum, când redactez această lucrare, în vreme ce lucrez la Montréal cu un grup care se ocupă de studierea charismei, descopăr că cel mai iubit şi mai respectat politician din Québec a fost cel care, pe scena politică a ţării lui, avea gesticulaţia cea mai bogată şi mai ritmată : René Lévesque[2].

Efectul de omenie.
A seduce nu înseamnă a impresiona comunicând perfect, ci a emoţiona, comunicând omeneşte.

1. „Les Guignols de l'info", emisiune difuzată la ora 20 pe Canal+, cu o cotă de audienţă foarte ridicată. Jacques Chirac, cu inocenţă deliberată, a spus la Salonul Agriculturii : „Mâncaţi mere ! ". Contrar tuturor aşteptărilor, acest slogan simplu, care ar fi putut să-l facă ridicol, a contribuit la umanizarea imaginii lui.
2. Gesturile lui René Lévesque au fost interpretate în raport cu cele ale lui Jean Chrétien, Pierre Elliot Trudeau, Jacques Parizeau,

În Europa, spre sfârşitul anilor '90, au început să se facă studii serioase cu privire la fascinaţie. Dintre toate ţările de pe harta politică a Europei, italienii şi italiencele au fost desemnaţi ca fiind posesori ai unui farmec deosebit[1]. Se consideră că italienii au cea mai bogată gesticulaţie, iar gesturile nu parazitează discursul. Dimpotrivă, favorizează conţinutul şi îl îmbogăţesc. Sunt vibraţia vieţii în trup. Aceasta este raţiunea existenţei lor. De altfel, dacă nu aşa ar sta lucrurile, de ce am mai gesticula?

De ce gesticulăm?

Gesticulaţia întăreşte legătura dintre oameni. Când interlocutorul nu se află la vedere, ca atunci când vorbim cu cineva aflat într-o altă cameră, gesturile noastre tind să dispară[2]. La fel se întâmplă şi când vorbim la telefon[3]. Funcţia gesturilor reprezintă transmiterea conţinutului afectiv al mesajelor noastre, dând interlocutorilor indicaţii precise în privinţa stărilor noastre emoţionale.

Bernard Landry, Jean Charest şi Mario Dumont. În gesturile lui René Lévesque apărea un gest conştient, repetitiv prin care stabilea continuu o legătură cu publicul.

1. Este ceea ce reiese dintr-un studiu de mare amploare publicat de Larousse în 1997, într-un compendiu numit „Euroscopie". Vezi Gérard Mermet, *Francoscopie*, 1997, p. 40, 435 p.
2. S. Moscovici şi M. Plon, „Les situations: Observations théoriques et expérimentales", în *Bulletin de psychologie*, nr. 19, 1966, pp. 702-722.
3. K. Bekdache, „L'organization verbo-viscéro-motrice au cours de la communication verbale selon la structure spatiale ou proxémique", teză de masterat, Universitatea Lyon 2.

În relaţiile zilnice şi de natură personală ne aşezăm, inconştient, la circa 1,30 m de interlocutor. Următoarele imagini corespund vederii centrale şi periferice a unei persoane atunci când suntem în picioare, aşezaţi în faţa ei, la 1,30 m.

În nici una dintre aceste situaţii, Syner nu-şi închide trupul, dar este ciudat cât de călduroasă pare atitudinea lui în cea de-a doua imagine. Imaginea din stânga ne îngheaţă, cu toate că nici un element al trupului lui Syner nu este plasat ca o barieră între noi şi el. În imaginea din dreapta, Syner este plin de viaţă şi trupul lui se mişcă, *există, întregul lui trup o spune*.

Într-o situaţie de comunicare personală, când poziţia trupului este rigidă, interlocutorul nu ne lasă să-i vedem mâinile. În schimb, dacă este destul de flexibil şi se simte în largul lui, mai puţin crispat, aşa cum este Syner în imaginea din dreapta, în câmpul vederii noastre periferice apar antebraţele lui active şi mâinile.

Mai mult decât antebraţele, mâinile sunt un vehicul important al gândirii. Atunci când contribuie la interacţiune,

ele dau amploare comunicării. De altfel, priviţi următoarele două imagini şi, fără să vă opriţi asupra amănuntelor, încercaţi să descoperiţi în care dintre ele Syner pare mai prezent, mai atrăgător.

Observaţi diferenţa fundamentală dintre o persoană deschisă şi una însufleţită? Atunci când braţele sunt încrucişate, dar palmele sunt deschise, omul semnalează o prezenţă reală. Dimpotrivă, când mâinile sunt la spate, nu mai este atât de prezent.

Aţi observat, probabil, că persoanele care îndeplinesc funcţii legate de autoritate, cum sunt inspectorii, poliţiştii, avocaţii şi judecătorii, merg adesea cu mâinile încrucişate la spate. În acele momente, se închid deliberat în rolul lor şi nu-şi mai dau frâu liber sentimentelor, afectelor.

Mâinile ne redau emoţiile, lucru pe care îl observăm cu toţii când suntem emoţionaţi şi încep să tremure. Faptul că evităm să gesticulăm, că ne ascundem mâinile, că încercăm să le facem invizibile înseamnă întotdeauna ascunderea unei părţi din noi. În general, ne închipuim că modificăm

comunicarea în favoarea noastră cu ajutorul controlului exercitat asupra propriului trup. Dar nu suntem întotdeauna conştienţi că, dacă nu transmitem informaţii limpezi asupra stării noastre emoţionale, introducem un filtru şi ne împiedicăm să comunicăm cu adevărat. În aceeaşi măsură, reducem şi capacitatea noastră de seducţie.

Braţele, antebraţele şi mâinile sunt prelungirea cuvintelor. Ele aduc în modul nostru de comunicare căldură şi omenie, iar omenia noastră este cea care ne face seducători. În mod paradoxal şi contrar subînţelesului anumitor precepte, pentru a fi cu adevărat seducător nu trebuie să ne controlăm, ci să ajungem să ne lăsăm purtaţi de val, să dăm frâu liber ticurilor care dovedesc autenticitatea comportamentului nostru[1]. De alfel, unele dintre gesturile noastre sunt ceea ce se numeşte „gest repetitiv". Avem tendinţa de a le repeta mai des decât altele, pur şi simplu pentru că aceste gesturi sunt transpunerea vizibilă a categoriilor de gânduri frecvente. Nu este vorba despre adevărate ticuri, ci, mai degrabă, despre exprimarea atitudinii noastre psihologice.

---

1. Aici apare prăpastia dintre sinergologie şi toate metodele de comunicare comportamentală. În sinergologie, pentru „a fi bine adaptaţi", trebuie să ne debarasăm de toate „strategiile comportamentale" care, la urma urmei, ne îndepărtează de noi înşine. Încercarea de a nu ne mai preface că suntem altcineva implică un demers de comunicare mai analitic. Trebuie ca, prin descifrarea micromişcărilor noastre, să conştientizăm ruptura dintre ceea ce suntem şi ceea ce credem că suntem. Sinergologia se luptă cu multe, prea multe straturi succesive de programări, în vreme ce programarea neurolingvistică urmăreşte programarea corectă.

Gesturile care anulează distanţele

Seducţia nu este una dintre preocupările noastre constante. În viaţă, atunci când modul nostru de comunicare este de bună calitate, ne apropiem de interlocutori, fără să vrem neapărat acest lucru. Însă apropierea fizică de ei atrage după sine şi pe cea afectivă. Distanţa personală în situaţiile de comunicare este bine cunoscută. Ea se situează, în general, între 50 cm, când este vorba despre o comunicare personală apropiată, şi circa 1,30 m, în comunicarea personală mai îndepărtată[1]. Această apropiere fizică nu a fost calculată conştient, ceea ce nu o împiedică să fie perfect vizibilă.

Gesticulaţia fiind caracteristică fiecărui om, este *semnătura noastră psihologică*, expresia inconştientului nostru pe trup. Dar, dacă ne distanţăm puţin, este fascinant să observăm, de asemenea, că în gesticulaţie inconştientul individual se uneşte, prin mimetism, cu inconştientul colectiv. Într-adevăr, gesturile celuilalt au rezonanţă în trupul nostru. Simţim ce exprimă celălalt de îndată ce trupul nostru imită atitudinile corpului său, chiar şi în cazul în care este foarte rigid. Şi ne înţelegem reciproc, fără să fie neapărat nevoie de vorbe. Să examinăm acum reflectarea acestui fenomen în partea superioară a trupului.

---

1. Edward Hall este primul care s-a ocupat în mod special de distanţele de comunicare. Chiar a inventat cuvântul *proxemie*, pentru a-şi defini metoda de descifrare. El deosebeşte patru distanţe principale: intimă, personală, socială şi publică. Vezi Edward Hall, *La dimension cachée*, Le Seuil, Paris, 1972.

Capitolul 9

Semnele de afecțiune în partea superioară a trupului

Partea superioară a trupului nostru vehiculează foarte multe emoţii. De altfel, bustul este zona corporală care degajă cea mai multă căldură atunci când îmbrăţişăm pe cineva. Împărtăşim tandreţea „luând în braţe" şi ne arătăm generozitatea „întinzând mâna". Dar nu toate părţile trupului şi membrelor au aceeaşi încărcătură afectivă. Iar atunci când dorinţele ne rămân ascunse, tot poziţiile şi gesturile noastre sunt cele care vorbesc despre ele.

Deschiderea umerilor în semn de afecțiune

Gâtul şi umerii sunt foarte sensibili şi foarte încărcaţi afectiv. Îi îngăduim unui prieten mai jucăuş să ne sărute mâna şi ne amuzăm împreună cu el. În schimb, gâtul şi scobitura umărului sunt rezervate mângâierilor şi sărutărilor afectuoase. Atunci când mâinile noastre ajung în acele zone, întotdeauna exprimă multă căldură.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Priviţi acest gest:

În el se oglindeşte toată tandreţea persoanei care, de exemplu, priveşte plecarea unui tren, ţinându-şi mâna pe inimă. Gestul atrage atenţia asupra mijlocului gâtului. Seducţia acţionează. În toate clipele plăcute, barierele noastre mentale cad. Suntem mai receptivi, mai permeabili la atitudinile celorlalţi. Trupul nostru este suplu şi, de foarte multe ori, preia atitudinea şi gesturile interlocutorului[1]. Luăm aceleaşi poziţii ca şi el şi, fără să ştim, ne punem în situaţia de a-i simţi emoţiile. Se produce un efect de „capilaritate", o transmitere a informaţiilor de la trup la trup, chiar dacă ne aflăm la o distanţă de unu sau doi metri.

Cu mâna aşezată pe trupul nostru, atragem privirea interlocutorului asupra zonei mângâiate. Mângâierea umărului este, de fapt, adresată celuilalt ori de câte ori axa capului se

1. Empatia corporală este un fenomen în prezent cunoscut şi recunoscut. În această privinţă, vezi mai ales Robert Feldman şi Bernard Rime, *Fundamentals of Nonverbal Behavior*, Cambridge University Press, New York, 1991.

poziţionează spre interlocutor, nu spre mână. Nu aşa stau lucrurile în cele două ilustraţii de mai jos.

Când oamenii comunică în situaţia de seducţie foarte intensă, îl cheamă pe interlocutor cu trupul, prin mici mişcări inconştiente. Ei fac atunci mişcări foarte scurte cu umărul stâng.

Această mişcare a umărului stâng este perfect vizibilă. Ea exprimă o mare empatie emoţională. Un modul din emisfera cerebrală dreaptă activează zona umărului stâng. De

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

altfel, dacă umărul stâng se înalţă foarte uşor şi foarte rapid, în corelaţie cu el, capul se înclină adesea uşor spre stânga.

Acest fenomen va fi mai semnificativ şi mai vizibil atunci când partenerul Synei se va afla în faţa ei[1].

În partea superioară a trupului, umărul este prima articulaţie pe care creierul o pune în mişcare atunci când trebuie să acţionăm. Când umărul drept se înalţă rapid – printr-o mişcare identică celei pe care am descris-o pentru umărul stâng –, persoana cu care vorbiţi se simte flatată.

– Ai făcut o treabă minunată în privinţa acestui dosar, spune cineva.

Şi celălalt răspunde, flatat, ridicând puţin umărul drept.

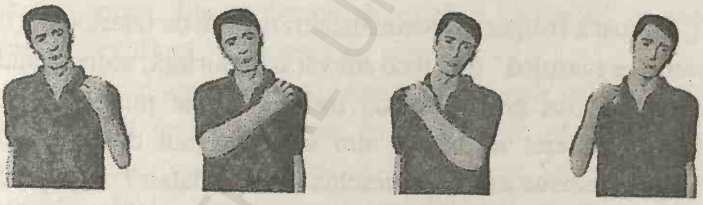
– A, da, aşa crezi?

1. La rândul lor, Ekman şi Friesen au semnalat că, în momentele în care oamenii nu sunt sinceri, înclină sistematic capul în partea opusă celor cu care se confruntă. Vezi Paul Ekman şi W. Friesen, „Detecting Deception from the Body or Face", în *Journal of Personality and Social Psychology*, nr. 29, pp. 288-298.

Acest gest furiş face parte din gesturile repetitive ale lui George Bush. El revine, din când în când, în limbajul lui corporal atunci când îşi corectează ţinuta înainte de a începe un discurs sau când se pregăteşte pentru fotografiile oficiale.

În alte situaţii, mâncărimile furişe (care durează, în general, mai puţin de două secunde) furnizează nişte informaţii. Ele ne permit să observăm mai bine cât de mult ne apreciază unii prieteni, dar nu îndrăznesc să o spună. Am descifrat principalele micromâncărimi pe faţă, să vedem acum ce ne spun cele de pe trup.

Să mergem de la început la esenţa lucrurilor: dacă „ne mănâncă", trebuie să fim atenţi nu la mâna care scarpină, ci la zona afectată.



Micromâncărimile la nivelul claviculei nu durează decât una-două secunde, dar în momentul în care se produc aveţi destul timp să le reperaţi. Interlocutorii care îşi scarpină clavicula simt că aveţi nevoie de ajutor, fără îndoială pentru că aţi exprimat acest lucru într-un fel sau altul. I-aţi emoţionat şi sunt gata să vă acorde mai mult, dacă le-o cereţi.

În pruncie, atunci când îi chemam, părinţii ne luau de subsuori pentru că nu puteam merge noi spre ei. Ne ajutau, ducându-ne în braţe. Senzaţiile provocate de mâinile lor pe

subsuorile noastre ne-au lăsat în creier legături sinaptice. Atunci când „ne mănâncă" în zona subsuorilor, se naşte o engramă legată de noţiunea de ajutor. Gestul declanşat de micromâncărime nu este unul de seducţie *stricto sensu*, dar arată limpede că îi suntem celuilalt cu adevărat foarte simpatici şi ar vrea să ne poată fi de ajutor. În ziua în care vă treziţi „scărpinându-vă" în zona dintre claviculă şi subsuoară, întrebaţi-vă ce simţiţi, de fapt...

Clavicula şi subsuoara stângi sunt mai afective decât cele din dreapta. Persoanele care se scarpină pentru că „le mănâncă" subsuoara sau clavicula stângă au un suflet bun. Deschiderea lor nu este interesată, ci reală. Dacă îşi scarpină clavicula, este un semn că doresc să ne ajute.

Pentru a fi siguri că semnalele transmise de interlocutorii care „se scarpină" trimit cu adevărat la dorinţă, atunci când observăm un gest limpede trebuie să ne punem nişte întrebări-cheie, legate de alte semne. Unul dintre ochii acelei persoane este mai deschis decât celălalt? Faţa pare asimetrică? Ochii ei sunt strălucitori, are pupilele dilatate? Şi-a umezit buza de jos? Şi-a trecut mâna prin păr? În ce direcţie i se înclină capul în raport cu al meu? Care parte a trupului este cea mai mobilă? Spre dreapta sau spre stânga? Încheieturile ei au tendinţa de supinaţie când îmi vorbeşte? Şi, desigur, va trebui să ţinem cont de toate semnele despre care urmează să vorbim. Intuiţia ne va îndruma spre cele mai semnificative detalii corporale. Când mai multe semnale sunt în concordanţă, putem fi siguri de prezenţa dorinţei. Atunci vom putea valida cele percepute.

Când vorbeşte trunchiul, eul este cel care se exprimă

Sugarul nu se poate ridica din cauză că trunchiul lui este hipotonic, adică nu are un tonus deplin. Dimpotrivă, braţele îi sunt hipertonice, întotdeauna gata să se contracte pentru a răspunde senzaţiilor externe. Pe la şase luni se stabileşte echilibrul : braţele devin mai puţin tonice şi trunchiul capătă tonus. Copilul devine conştient de centrul trupului său, devine conştient că are trunchi. În paralel cu această descoperire, se dezvoltă treptat conştiinţa faptului că este o persoană de sine stătătoare. Atunci înţelegem că, datorită braţelor, putem apuca. Ele ne permit să prindem lucrurile. De asemenea, exprimă şi legătura cu ceilalţi.

Trunchiul reprezintă eul. Acum, persoanele cel mai solid ancorate în realitate îşi vor zice, negreşit, că eul este o noţiune cam ezoterică. Dar să-l privim pe Syner care ne spune : „Eu ! ", desemnând inconştient propria fiinţă. Una dintre imaginile de mai jos nu este credibilă, nu-i aşa ?

Syner spune: „Eu!"

Dacă spuneţi „Eu” arătând spre braţul dumneavoastră stâng sau drept, nu spre piept, celor din jur li se va parea că „vă filează o lampă”. Şi totuşi, dacă stăm bine să ne gândim, gestul nu ar fi deloc absurd. Dacă zic „Eu” arătând spre braţul meu, este vorba despre braţul *meu*, aşa că sunt *Eu*. Braţul mă reprezintă la fel de mult ca şi trunchiul, nu?

Dar aşa stau lucrurile, trunchiul reprezintă cu adevărat Sinele, centrul, eul. Legătura se stabileşte din pruncie. Nu părinţii ne-au explicat că trebuie să arătăm spre piept când zicem „eu”, atunci când ne afirmăm. Toate acestea sunt instalate psihofiziologic în cursul primului nostru an de viaţă.

Unele micromâncărimi din zona trunchiului sunt foarte sugestive.

Acest gest inconştient pe sânul stâng este sugestiv, desigur, însă nu e neapărat legat de fantasmele erotice. În partea externă a sânului apare „mâncărimea” atunci când persoana respectivă ar dori să împărtăşească mai multe, să se apropie

afectiv de celălalt. Într-o mişcare ce exprimă două emoţii contradictorii, ea împinge în faţă sânul şi îl retrage*. Întrucât gândurile sunt contradictorii, apare „mâncărimea". De câte ori în viaţă, atât în domeniul profesional, cât şi în cel personal, nu am vrut să reţinem pe cineva, cu toate că ne gândeam că e mai bine să plece? De câte ori nu am cerut cuiva să plece, dorind să rămână? Indiferent dacă este vorba despre marile alegeri existenţiale sau de decizii mărunte, rezultatul este acelaşi: „Ne mănâncă!".

Evident, pe trunchi pot fi identificate şi alte gesturi, dar ele nu trimit atât de limpede la nevoia de deschidere şi de căutare afectivă a celuilalt.

În domeniul comunicării şi, mai mult, în cel al seducţiei, braţele reprezintă simbolic[1] şi fizic legătura cu celălalt. Ele joacă un rol important în operaţiunile de seducţie inconştiente. Mai mult decât orice altă parte a trupului, sunt instrumentele legăturii.

---

* Dacă gestul ar fi fost efectuat pe sânul drept (acţionat de emisfera stângă), semnificaţia era complet diferită. Nu ar fi trimis la domeniul dorinţei, ci la cel al voinţei şi deci al culpabilităţii.

1. Pentru specialiştii în interpretarea desenelor copiilor, braţele sunt o sursă inepuizabilă de informaţii în privinţa structurii psiho-afective a autorilor acestor desene. Vezi Ada Abraham, *Le dessin d'une personne : Le test de Machover*, prefaţă de Juliette Favez-Boutonier, ed. I, Delachaux et Niestlé, Neuchâtel, 1963 (col. Actualités pédagogiques et psychologiques).

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Brațele şi antebrațele, instrumentele legăturii

De la braţe la antebraţe, mergem de la inima persoanei respective (dat fiind că locul de prindere a braţelor este foarte aproape de inimă, de eu) spre ceea ce este mai mult legat de celălalt (antebraţele).

Brațele

Importanţa braţelor şi a mâinilor rezidă în faptul că permit apropierea afectivă. Ne „luăm la trântă" cu problemele, primim „cu braţele deschise" şi sărim în ajutor cu o „mână forte".

Micromângâierile braţelor, adresate propriului trup, exprimă dorinţele pe care le simţim şi pe care am vrea să le simtă şi celălalt. Ne mângâiem exteriorul braţelor atunci când am vrea să fim mângâiaţi. Un detaliu important ne permite să înţelegem că mângâierea ne este adresată: ne simţim bine.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Dacă aţi citit în întregime prima parte a cărţii, aţi sesizat diferenţa enormă dintre aceste două imagini : încheieturile mâinilor în supinaţie ! Nu ne întoarcem cu adevărat către celălalt decât atunci când încheieturile mâinilor sunt ele însele gata să „se îndrepte spre" el, la fel ca în imaginea din dreapta.

Gesturile lui Sigmund Freud

Mai multe filme turnate în anturajul lui Sigmund Freud au permis studierea gesticulației sale. Am analizat imaginile din cinci astfel de filme.

Partea stângă a feței lui Sigmund Freud este aproape întotdeauna mai închisă decât cea dreaptă. Acest lucru denotă o duritate aproape constantă. Când se află în public, părintele psihanalizei îşi ține întotdeauna o mână la spate, dacă nu pe amândouă. Atunci, o parte din comunicarea lui ne este evident inaccesibilă. De altfel, brațele lui sunt constant poziționate mult în spate față de axa trupului. Aceasta demonstrează că, de obicei, se detaşează puternic de ceea ce se petrece. În plus, brațele şi coatele sunt întotdeauna foarte depărtate de trup, ca şi cum ar fi plasat un câmp între el (trupul) şi axa brațelor (legătura cu ceilalți). Toate aceste observații corespund unor constante în atitudinea interioară a lui Sigmund Freud. În schimb, este de ajuns să apară copiii în anturaj, pentru ca dinamica sa corporală să se schimbe cu totul. Deplasările lui sunt atunci foarte rapide, chiar şi spre sfârşitul vieții. Interesul față de copii şi blândețea pe care le-o arată nu par deloc simulate. Prin faptul că trece în câteva secunde de la o atitudine la alta,

compunând astfel două personaje foarte diferite, în funcție de prezența unor adulți sau a unor copii, Sigmund Freud dovedeşte o foarte mare capacitate de dialog şi foarte multă empatie.

Negarea privirii reflectată asupra trupului se datorează în mare parte psihanalizei şi lui Freud însuşi. Însă această atitudine nu trebuie să fie interpretată ca o expresie a puritanismului marelui gânditor. Dimpotrivă, relația corporală dintre terapeut şi pacient dispare în clipa în care terapeutul trece în spatele canapelei de psihanaliză tocmai pentru ca el să nu mai constituie o barieră vizuală în fața pacientului, iar acesta să se poată exprima fără ca privirea să-i fie blocată. Acesta a fost un imens pas înainte. Pentru prima oară, cuvintele pacientului erau ascultate cu adevărat.

În prima imagine, Syna îşi mângâie partea externă a braţului şi nu putem spune că atitudinea nu este plină de gingăşie. Dar este o gingăşie narcisistă. Syne revine în trupul ei, pentru ea.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Acest tip de gest poate dezvălui şi mai multă gingăşie. Observaţi cum atitudinea Synei, ilustrată mai jos, degajă mai multă tandreţe decât cele precedente.

Atunci când interlocutorul se abandonează, şi capul său se abandonează. Nu există vreo regulă absolută, însă, în general, cu cât oamenii sunt mai fuzionali, cu atât mai suplă este axa capului lor[1].

De fapt, micromângâierile braţelor ne cer să fim foarte atenţi şi la cap. Pentru că, oricât de paradoxal ar putea să pară, importanţa mişcării braţului este de mai mică importanţă decât mişcarea capului. Mişcarea braţului exprimă dorinţa de gingăşie, dar cea a capului transmite o informaţie crucială : indică gradul de intensitate al dorinţei de abandonare.

Gesturile de abandonare sunt identificate adesea mai limpede la femei decât la bărbaţi. Nu există nici o raţiune psihologică pentru care ele ar fi mai degrabă feminine decât masculine. Numai că în comportamentul masculin există uneori teama de a te abandona în public, ceea ce exclude anumite atitudini mentale şi, în consecinţă, atitudinile fizice ce reflectă abandonul.

---

1. Când suntem la o distanţă de peste 2,50 m de interlocutor, nu mai este importantă poziţia axei capului celuilalt, ci poziţia lui globală în spaţiu. Axa capului nostru variază în funcţie de poziţionarea generală a interlocutorului din faţa noastră, mai la dreapta sau mai la stânga. Vezi Edward Hall, *Handbook for Proxemic Research*, American Anthropological Association, Washington DC, 1974.

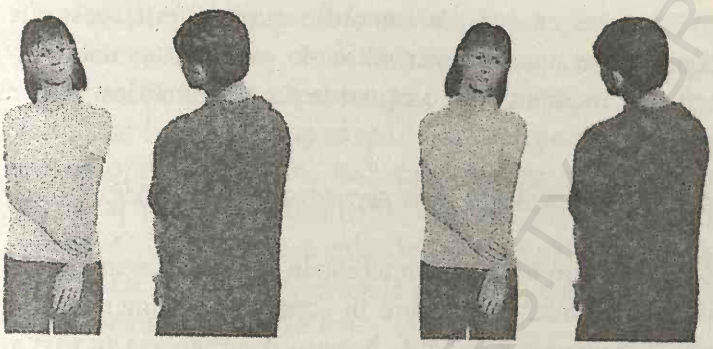
Antebraţele

Atunci când ne mângâiem antebraţele, şi nu partea de sus a braţelor, exprimăm dorinţe mai orientate spre celălalt. Suntem mai departe de zona eului decât atunci când ne mângâiem braţele. Suntem mai puţin centraţi pe propriile nevoi afective, ci mai mult pe relaţie.

Observaţi gesturile de mai jos. Doar unul dintre ele indică dorinţa de apropiere relaţională ; după părerea dumneavoastră, care anume ? Acum aveţi într-adevăr toate indiciile pentru a dezlega enigma.

Înclinarea capului arată faptul că nu ne înşelăm dacă suntem de părere că interlocutorul încearcă să se apropie de noi.

Cele două gesturi de mai jos sunt mai sugestive decât cele precedente.



Deschiderea antebraţului prefigurează deschiderea părţii superioare a trupului. Mângâindu-şi interiorul antebraţului, Syna îşi mângâie interiorul trupului. Astfel, ea se deschide foarte sugestiv către interlocutor, exprimându-şi o dorinţă relaţională intensă. În cea de-a doua imagine, capul Synei nu urmează poziţia capului lui Syner. De altfel, în cea de-a doua situaţie, încheieturile mâinilor aflate în pronaţie nu se deschid în direcţia încheieturilor lui Syner. Syna păstrează controlul situaţiei. Însă atunci când capul ei se înclină, Syna se abandonează lascivităţii, pe care o cheamă.

Aceste două gesturi inconştiente dezvăluie dorinţe mai conştiente.

Gesturile de la nivelul antebraţelor sunt similare celor de pe braţe. Mica diferenţă constă în faptul că emoţiile, al căror loc de exprimare este mai apropiat de trunchi, rămân oarecum la distanţă.

În planul gradaţiei dorinţei, micromângâierile pe antebraţe reflectă nevoia relaţională, iar micromângâierile pe interiorul braţelor, o dorinţă sau o nevoie de căldură afectivă.

Cu toate că sunt de un ordin puţin diferit, gesturile consecutive micromâncărimilor de pe braţe şi antebraţe transmit mesaje cu un conţinut la fel de semnificativ.

Micromâncărimile sau reprimarea dorințelor

Ne mângâiem braţele şi antebraţele când ne simţim bine şi declanşăm micromâncărimi în aceste zone atunci când în noi izbucnesc contradicţii. Acestea reverberează în trup şi apar „mâncărimile".

Atunci când nevoia emoţională de deschidere nu este acceptată definitiv, „ne mănâncă". Două atitudini mentale diferite se exprimă prin două gesturi diferite. Observaţi evoluţia atitudinii mentale a lui Syner între prima şi a doua ilustraţie.

În prima ilustraţie, micromâncărimea nu este pur şi simplu un semn de seducţie. Axa capului lui Syner nu urmează mişcarea firească a trupului său. Interlocutorul nostru simte, fără să o spună, nevoia de a ieşi din această situaţie, chiar dacă există cu adevărat dorinţa de apropiere.

În ilustraţia din dreapta, micromâncărimea exprimă dorinţe afective contradictorii. Interlocutorul simte „mâncărimi" în interiorul braţului pentru că doreşte să se apropie afectiv, dar în acelaşi timp se apără. Are scrupule în privinţa unei apropieri mai mari, însă capul îi este destins şi se înclină în mod semnificativ în direcţia braţului care îl „mănâncă". Această micromâncărime arată că e pe cale să se elibereze de ultimele scrupule afective, pentru a înainta în mod semnificativ spre noi.

O micromâncărime pe antebraţe, care sunt mai desprinse de trup şi mai încărcate inconştient cu trăirea părţii mai puţin emoţionale, mai fizice a legăturii, este elocventă.

Să descompunem gestul Synei:

1. Antebraţele sunt deschise.
2. Interiorul încheieturii braţelor este vizibil.
3. Capul este înclinat spre umăr şi spre braţul pe care simte „mâncărimea".

Contradicţia dintre semnul corporal al dorinţei de deschidere (antebraţul irigat) şi semnul unui anumit refuz de

deschidere (mişcarea este oprită, aşadar a apărut o „mâncărime") reflectă contradicţia psihologică dintre *dorinţa de deschidere şi dorinţa de a nu-şi da frâu liber sentimentelor*. Şi aici, dacă simţiţi vreo dorinţă faţă de Syna, lăsaţi-o să-şi elimine contradicţiile: „Simte mâncărimi", aşadar este pe cale să ajungă la dumneavoastră.

Acest tip de micromâncărime exprimă atât scrupulele noastre, cât şi dificultatea de a ne abandona unui mod de comunicare mai fuzional. Cei care seduc conştient sunt foarte pricepuţi la înăbuşirea scrupulelor partenerilor, îndemnându-i să uite de barierele legate de context (şi, prin aceasta, se deosebesc de oamenii seducători). Dar, seducători sau nu, avem cu toţii uneori dorinţa de a ne deschide mai mult şi ne simţim sfâşiaţi între libertatea noastră interioară şi angajamentele afective.

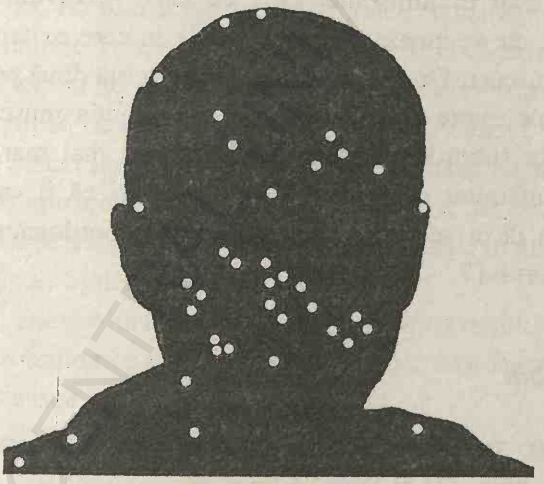
În astfel de situaţii, micromâncărimile ne permit să vedem concret acţiunea conştiinţei la suprafaţa pielii.

Omenia lui Dalai-Lama

Atunci când ne gândim la personalitatea actualului Dalai-Lama, ne întrebăm întotdeauna ce legătură poate să aibă cu emoțiile o ființă atât de detaşată şi atât de prezentă, în acelaşi timp. Pentru a încerca să răspundem la această întrebare, am vizionat una dintre conferințele sale, a cărei casetă video a fost scoasă pe piață cu ocazia trecerii în cel de-al doilea mileniu*.

* *His Holiness the 14th Dalaï Lama*, Mystic Fire Video, New York, 1999 (col. Ethics for New Millenium).

După cum reiese din film, conducătorul spiritual al tibetanilor este cu adevărat o făptură omenească, la fel ca dumneavoastră şi ca mine. În acea oră şi un sfert cât a durat conferinţa, este evident că a simţit de 37 de ori micromâncărimi la nivelul feţei şi trupului. Aceste micromâncărimi, care declanşează la Dalai-Lama gesturi comparabile cu cele făcute de oricine sub influenţa unor astfel de mâncărimi, întrucât se scarpină, durează în general mai puţin de două secunde şi sunt perfect vizibile cu ochiul liber. Am indicat prin puncte zonele în care mâna atingea faţa sau trupul când apărea „mâncărimea".



O micromâncărime denotă o ambivalenţă între ceea ce spunem şi ceea ce simţim sau, în funcţie de zonă, un decalaj între ceea ce vedem şi ceea ce am dori să vedem.

Persoanele la care unele zone emoţionale din emisfera dreaptă sunt deteriorate nu mai simt micromâncărimi. Este evident că Dalai-Lama nu se numără printre ele!

Mâinile şi degetele se ocupă de detalii

Mâinile omeneşti sunt foarte mobile şi au o mare dexteritate în comparaţie cu echivalentele lor în cadrul regnului animal. Trebuie să le observăm mişcările, pentru că acestea ne lămuresc în privinţa unor aspecte importante ale sensibilităţii noastre. Mişcările fine ale degetelor permit activitatea minuţioasă. *Prin mâini, capacitatea noastră de a efectua mişcări fine ne permite să ne ocupăm de lucrurile migăloase.*

Întrucât mâinile sunt cele cu care rezolvăm *micile detalii*, ele se umezesc în momentele în care ne temem că nu vom reuşi. De altfel, atunci când discută două persoane aflate pe trepte ierarhice diferite, contracţia musculară a mâinilor subordonatului este întotdeauna mai mare decât cea a mâinilor superiorului[1]. Cui credeţi că îi va reveni sarcina de a se ocupa de amănunte, subordonatului sau superiorului?

Palmele

Când ne ascundem palmele, reţinem o parte din noi. Să-i privim pe Syner şi Syna în timp ce comunică.

În imaginea din stânga, Syner este prudent. Partea lui cea mai afectivă s-a retras. Poziţia lui aici este asemănătoare cu cea a inspectorilor din serialele poliţiste, la înmormântări.

1. Vezi Albert Mehrabian, *Nonverbal Communication*, Aldine--Atherton, Chicago, 1972.

La cimitir, în mijlocul rudelor şi al prietenilor, ei sunt intruşi, deranjează, nu sunt acolo ca să comunice cu ceilalţi, aşa că îşi ţin mâinile la spate. Căuşul palmei simbolizează intimitatea, ce nu se oferă atunci când ne simţim excluşi sau când vrem să ne excludem dintr-un grup. Actorii ce joacă în filme roluri de inspectori nu au învăţat acest aspect, dar starea de spirit a personajului lor, atitudinea lui interioară le permite să adopte atitudinea fizică adecvată[1]. În imaginea din dreapta, Syner este deplin prezent.

Când suntem distanţi şi nu dorim să intervenim, mesajele neurobiologice trimise de creierul nostru ne fac mâinile să se răcească.

---

1. Regizorul Constantin Stanislavski a creat o tehnică teatrală care pune accentul pe importanţa trăirii emoţiei personajului, pentru ca trupul să o poată interpreta corect. Această metodă a făcut înconjurul lumii şi a fost adoptată de Lee Strasberg şi Elia Kazan, de la Actor's Studio din New York. Acum un secol, Stanislavski intuise lucrurile pe care le descoperim acum foarte concret: tehnica actorului. Vezi Constantin Stanislavski, *La technique de l'acteur*, Moscova, 1926, 2 vol.

Palmele lui Oprah Winfrey

Pe un canal de televiziune american, Oprah Winfrey prezintă zilnic emisiunea de varietăți cu cea mai mare audiență din lume.

Codurile de comunicare folosite de Oprah explică în mare parte charisma ei. Evident, această celebră animatoare de culoare are o mare deschidere și am fi tentați să credem că motivul pentru care pare să fie atât de iubită este capacitatea ei de a-și exprima emoțiile. În realitate, nu e deloc așa. În fața camerelor de luat vederi, capul ei este întotdeauna drept, iar umerii nu joacă practic nici un rol în modul său de comunicare. Rigiditatea părții superioare a trupului arată că nu-și îngăduie să-și arate emoțiile, așa cum nu-și îngăduie să vorbească despre ceea ce simte. Cât despre brațe, rămân lipite de trup.

Și totuși, chiar dacă Oprah Winfrey comunică destul de puțin din ceea ce simte, mulțumindu-se, în general, să zâmbească, ea este complet îndreptată către interlocutor. Într-adevăr, antebrațele ei sunt foarte mobile și, mai ales, atunci când se află în sală, palmele îi sunt întoarse spre auditoriu, mai mult de 60% din timp față de prezentarea de la începutul emisiunii, fapt unic în istoria televiziunii.

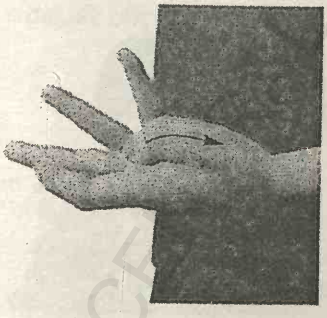
Arătându-și palmele, animatoarea stabilește inconștient o legătură între publicul din sală, telespectatori și invitații aflați în spate sau alături de ea.

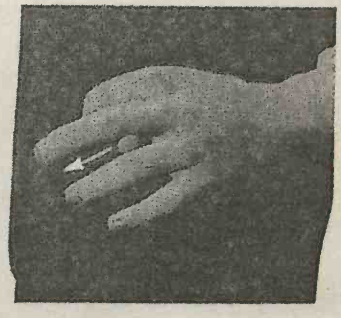
Oprah Winfrey comunică exact ceea ce transpare dintr-o emisiune ce creează o legătură între americanii obișnuiți care participă la emisiune și spectatorii prezenți în sală. Cu palmele deschise, ea înaintează într-o deplină transparență, mulțumindu-se să fie o legătură, un medium între toți. Acesta este, fără îndoială, motivul imensei sale popularități.

Prin intermediul mâinilor, o micromângâiere discretă

Mâinile intervin activ în actul seducţiei. Dorinţa ascunsă trece în mână. Unul dintre prieteni ar dori să comunice mai intens cu dumneavoastră; ascunde această dorinţă, nedeschizându-şi palmele spre dumneavoastră. O ascunde, dar degetul lui mare este aşezat de-a curmezişul palmei, ca să poată comunica totuşi mai activ. Nimănui nu-i trece prin cap să se uite acolo, pentru că nimeni nu ştie cu adevărat ce se petrece. Dar, după ce am aflat că trebuie să fim atenţi la acest gest, ne dăm imediat seama că este foarte frecvent.

Observaţi următoarele două poziţii.





Sensul mişcării indică natura dorinţei. Când dorim ca interlocutorul să se apropie de noi, degetul mare mângâie zona dintre mijlociu şi inelar, revenind spre interiorul mâinii, ca şi cum am aduce cu degetul această persoană către noi. Însă atunci când mângâiem această zonă în sens opus, este semn că dorim să ne apropiem noi de interlocutor. Aceste

gesturi sunt destul de frecvente şi rareori observate. Dorinţa este prezentă, dar gestul este discret, aproape ascuns.

Degetele

Arătătorul este degetul autoafirmării, degetul care spune „Eu". Înainte de a rosti primele cuvinte structurate, copilul „arată cu degetul" obiectele, şi anume cu arătătorul[1]. De altfel, în unele împrejurări, încercarea de a prelua controlul asupra situaţiei implică ridicarea acestui deget. Arătătorul poate atunci să capete o dimensiune mai sexuală decât mijlociul, ce are de obicei funcţia de a exprima dorinţele sexuale. Pentru a înţelege mai bine despre ce este vorba, să examinăm situaţiile următoare.

Într-un caz de seducţie, aceste gesturi exprimă dorinţa. Syner, cu degetul aşezat sub ochi, ar vrea să „vadă" mai

1. Lucru descris foarte bine de Boris Cyrulnik în lucrarea sa *La naissance du sens*, Hachette Littérature, Paris, 1995, 166 p. (col. Pluriel).

bine un lucru de natură intimă, secretă. Folosirea degetului mijlociu dă de înţeles că dorinţa este de natură sexuală. Dar trebuie să facem două precizări. Pe de o parte, mijlociul, fiind cel mai lung deget al mâinii, este primul care intră în contact cu faţa: faptul că este aşezat pe faţă nu înseamnă neapărat că indică o sexualizare a situaţiei. Pe de altă parte, mijlociul este întotdeauna mai pasiv decât arătătorul, cu ajutorul căruia ne afirmăm. În unele situaţii în care este prezentă dorinţa, arătătorul e mai solicitat decât mijlociul. Toarte acestea ne readuc la ideea că trebuie întotdeauna să fim prudenţi când analizăm rolul degetelor.

Disocierea funcţiei degetelor, precum şi rolurile lor nu sunt dobândite. Ele se stabilesc din stadiul intrauterin.

Mijlociul exprimă ambiguităţi când este atins în partea dinspre palmă. Ceva ne enervează şi simţim nevoia să închidem mâna, să „strângem pumnii". Ne deranjează unele amănunte.

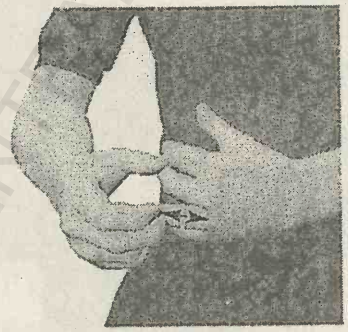
Altfel, degetul mijlociu exprimă limpede dorinţa fizică. Ezităm să luăm ceea ce dorim, dar nu pentru că ne-ar lipsi energia – în acest caz ne-ar „mânca" în zona încheieturii

mâinii (cum se va vedea în capitolul următor). Ceea ce ne opreşte este natura nu prea legitimă a dorinţei noastre.

Inelarul: degetul legăturii

Inelarul, atât simbolic[1], cât şi fizic, pare să fie degetul uniunii. Acest lucru devine foarte evident atunci când observăm modul în care cei din jur se joacă inconştient cu degetele. Momentele alese inconştient pentru a manipula verigheta, atunci când există, au aceeaşi forţă de evocare a legăturii pe care o exprimă inelarul.

Când auziţi pe cineva că vorbeşte de rău o persoană care vă este dragă, strângeţi uşor pumnii, inconştient. Atunci zona degetelor este mai bine irigată, iar inelarul, care începe uneori să vă „mănânce", indică faptul că treceţi printr-un moment dificil*.



1. Vezi Annick de Souzenelle, *Le symbolisme du corps humain*, Albin Michel, Paris, 1991, 467 p. (col. Espaces libres).

* În ceea ce priveşte dezvoltarea degetului mare în stadiul intrauterin, vezi Norman Gerschwind, Albert Galaburda, *Archives of Neurology*, 1985, vol. 43, p. 428.

Interlocutorul care îşi pipăie verigheta şi o face să alunece până în vârful inelarului este gata să-şi taie, foarte simbolic, toate legăturile cu exteriorul pentru a se apropia de dumneavoastră. În ochii lui, sunteţi deosebit de seducător (seducătoare); în ceea ce îl priveşte, se simte cu totul în largul său în prezenţa dumneavoastră. Această situaţie se aseamănă puţin cu cea a unei persoane care, prinsă într-o conversaţie în timpul mesei, îşi scoate treptat pantofii, fără să-şi dea seama.

Pantofii ţin picioarele prizoniere. Ne incomodează. În vis, sunt foarte implicaţi la nivelul fantasmării şi puternic legaţi de sexualitate. Se poate stabili cu uşurinţă o paralelă între situaţiile în care verigheta alunecă până în vârful inelarului şi cele în care pantoful iese din picior. Aceste situaţii au fost analizate adesea, mai ales de psihanalişti. Dar să nu uităm că starea de spirit căreia îi corespund rămâne deplin inconştientă. Între fantasmă şi realizarea ei se plasează interdicţia, pe care puţini se încumetă să o încalce. De altfel, se întâmplă ca verigheta să fie dusă până în vârful inelarului fără să fie vorba despre dorinţă, ci despre dorinţa de a comunica în mod mai personal cu cineva faţă de care ne simţim apropiaţi, aşa cum se întâmplă uneori între prietenii buni.

Partea superioară a trupului reflectă legătura noastră afectivă cu ceilalţi. La rândul lor, coatele şi încheieturile mâinilor exprimă flexibilitatea noastră într-o relaţie.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Capitolul 10

Coatele și încheieturile mâinilor sau flexibilitatea dorinței

„Şi dacă aş îndrăzni?", ne întrebăm atunci când ne simţim rigizi şi am dori să avem o relaţie mai călduroasă. Rigiditatea spiritului se exprimă printr-o rigiditate semnificativă a trupului. În faţa acestei rigidităţi afective, braţele noastre se contractă. Suntem ţepeni, scorţoşi, *„pognés"**, cum zic foarte inspirat locuitorii din Québec. Ca să ne „alunge scorţoşenia", creierul lansează articulaţiilor comanda de a ne da supleţea necesară pentru fluidizarea raportului interuman în care suntem implicaţi în acel moment. Coatele şi încheieturile mâinilor sunt cele două articulaţii ce exprimă, în acelaşi timp, supleţea şi energia. Supleţea, întrucât fără aceste articulaţii trupul ar fi complet rigid; energia, întrucât este nevoie de ea pentru a multiplica, pornind de la încheietură sau din cot, mişcările braţului şi ale mâinii.

---

* Derivat al lui *pogne*, care înseamnă „mână"; în traducere aproximativă, „încleştat" (n.t.).

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Coatele noastre apar întotdeauna în câmpul vederii periferice a interlocutorilor, indiferent dacă stăm aproape sau departe de ei. Fac parte din imaginea noastră şi sunt foarte prezente în mesajele dorinţei.

Coatele, pentru a grăbi apropierea afectivă

Coatele dau supleţe mişcărilor noastre. Fără ele nu am putea îmbrăţişa, nu ne-am putea apropia afectiv de cineva. În situaţiile în care ne protejăm, coatele sunt îndepărtate de trup, stabilim o distanţă, un spaţiu între noi şi ceilalţi. Încheieturile mâinilor noastre sunt în pronaţie. Tindem să ne închidem, să ne retragem în noi.

Invers, când ne întoarcem către ceilalţi, coatele şi încheieturile mâinilor se deschid către ei.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

De altfel, când ne deschidem explicit către ceilalţi pentru a-i primi, ne este imposibil să o facem cu coatele depărtate de trup. Acest lucru este demonstrat în cea de-a doua imagine, în care Syna are o atitudine cu totul ieşită din comun.

Coatele depărtate de trup reflectă rigiditatea noastră şi retragerea în sine. De aceea, dintre imaginile următoare ale

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

strângerii mâinii, cea din stânga va fi mai destinsă şi interpretată inconştient ca fiind mai cordială decât cea din dreapta. În cea de-a doua poziţie, Syner se apără în spatele aparenţei de deschidere. Unghiul ascuţit al cotului său creează o barieră între el şi interlocutor.

Tăcerile lui Hitler

Cel mai charismatic om al secolului trecut, Adolf Hitler, era şi cel mai detestabil. Deh, ce să-i faci...

Hitler era atât de charismatic pentru că la el fondul şi forma se acordau atât de bine, încât personajul era cum nu se poate mai adevărat.

Hitler ştia, fără să fie conştient de asta, că vorbele nu reprezintă decât 7% din comunicare. Înainte de fiecare discurs, lăsa să se instaleze o tăcere care dura, în general,

între un minut şi un minut şi jumătate, rareori mai puțin. În timpul discursului, frazele erau scurte şi rostea iar şi iar aceleaşi cuvinte, scandându-le.

Partea stângă a feței şi a trupului dezvăluie emoțiile pozitive. Însă Hitler împingea înainte întotdeauna partea dreaptă a feței. Această atitudine este, de altfel, destul de rară la conducătorii charismatici. Invariabil, îşi încheia discursul într-o stare isterică, cu pumnul drept aşezat lateral față de mulțime şi cu partea dreaptă întoarsă spre ea. Aceasta era forța lui: vorbea despre ură, cu fața şi cu trupul pline de ură. Tot corpul său devenea un ghem de ură şi publicul putea uşor să se identifice cu el, pentru simplul motiv că acest conducător părea să spună adevărul curat. În aceasta consta talentul lui.

Capacitatea de seducție a persoanelor seducătoare se exprimă prin deschiderea părții stângi a feței şi a trupului, care contactează partea stângă a feței şi a trupului interlocutorilor. În această privință, Hitler este un contraexemplu perfect. Însă, dat fiind că exacerba rasismul şi ura, el demonstrează, în acelaşi timp, corectitudinea acestei reguli.

Să nu credeţi că această chestiune ţine de morfologie. Poziţiile pe care le adoptăm sunt psihofiziologice. În fiecare etapă a dezvoltării noastre psihoafective, trupul găseşte şi adoptă poziţiile ce corespund cel mai bine stării noastre psihologice. Unele dintre aceste poziţii s-au ancorat profund. Ele sunt expresia psihicului nostru, vorbind despre noi cu mare precizie. Tehnic, ştim că, în anumite situaţii, o categorie specială de muşchi, muşchii netezi, comandaţi de sistemul neurovegetativ, au nevoie de un timp

de 400 de ori mai mare decât muşchii striaţi pentru a se relaxa după o perioadă de stres[1]. În starea de vigilenţă constantă, în anumite etape cruciale ale dezvoltării noastre, unele blocaje, unele înţepeniri ale acestor muşchi – reacţionând la forme de agresiune trăite uneori deplin inconştient – au putut duce la apariţia unor rigidităţi pe care trupul le-a păstrat.

Nu trebuie niciodată să pierdem din vedere importanţa lateralităţii trupului. Funcţia atribuită fiecărei emisfere cerebrale[2] are repercusiuni imediate asupra laturii drepte şi celei stângi ale părţii superioare a trupului nostru. La o observare atentă a membrelor noastre superioare, pare evident că funcţia emisferei drepte este deschiderea emoţională, emisfera stângă ocupându-se de controlarea atenţiei[3]. Partea dreaptă a trupului (acţionată de emisfera stângă a creierului) intervine pe deplin atunci când ne plasăm în postură de

1. Wilhelm Reich este primul care a făcut demonstraţia. Vezi Wilhelm Reich, *L'analyse caractérielle*, Payot, Paris, 1973.
2. Fenomen explicat de Antonio Damasio în *L'erreur de Descartes* (Odile Jacob, Paris, 1995). Vezi şi G.W. Hoesen, „Emotional Disturbances Associated with Focal Lesions of the Limbic Frontal Lobe", în K.M. Heillman şi P. Satz, *Neuropsychology of Human Emotion*, Guilford Press, New York şi Londra, 1983, pp. 85-110.
3. Este ipoteza neurobiologică demonstrată de Tucker şi Williamson. Ipoteza este confirmată din plin de cele observate de noi pe videocasete. Vezi D.M. Tucker şi P.A. Williamson, „Asymetric Neural Control Systems in Human Self Regulation", în *Psychological Review*, nr. 91, pp. 185-215. Vezi şi G. Gainotti, „Emotional Behaviour and Hemispheric Side of the Lesion", în *Cortex*, nr. 8, 1972, pp. 41-55.

control – prin urmare, de închidere sau de agresivitate (vezi caseta despre Hitler, p. 186).

În următoarele două imagini, partea superioară a trupului este închisă, iar coatele, aflate în pronaţie, sunt blocate în direcţia interiorului trupului.

Braţul stâng este braţul emoţiilor, cel mai „impulsiv". Aici, cu el aşezat mai în faţă, Syna este mai dispusă să se deschidă emoţional, să intervină, să acţioneze. Cu toate că prima ilustraţie este mai favorabilă decât cea din dreapta, nu suntem în faţa unor situaţii de seducţie reale. Pentru ca aceste poziţii să reflecte o veritabilă dorinţă de deschidere afectivă, trebuie ca umerii şi coatele să se deschidă. În gesturile următoare, deschiderea este mult mai mare ; unul dintre gesturile Synei exprimă deschiderea, iar celălalt un real interes afectiv.

În aceste două atitudini, umerii, coatele şi încheieturile mâinilor sunt îndreptate spre interlocutor, ceea ce în prima

ilustraţie exprimă o mare deschidere. În avântul spre această persoană, trupul nu mai este oprit decât de un braţ care îi interzice accesul la cele din jur.

Atunci când braţul stâng este cel care creează bariera, deschiderea noastră emoţională este reţinută. În schimb, atunci când braţul drept constituie barajul, ca în a doua imagine, emoţiile şi dorinţa de deschidere sunt pe deplin prezente. Braţul drept, al emisferei stângi, constituie ultimul instrument de control, ultima baricadă a deschiderii noastre afective. Este vorba despre un gest autentic de deschidere emoţională. Partenerul îl percepe în mod subliminal ca pe un gest de seducţie.

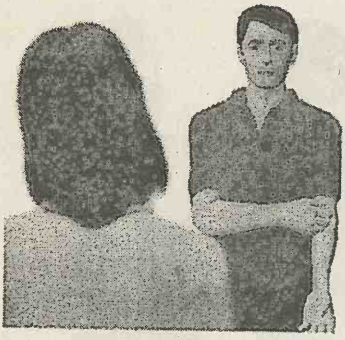
Să continuăm cu evocarea mesajelor transmise de coate. Purtată de propriile emoţii, o persoană aşezată în faţa noastră se poate sprijini pe un cot sau pe altul.

Când interlocutorul dumneavoastră se sprijină pe cotul stâng, situaţia este întotdeauna mai afectivă decât atunci

când se sprijină pe cel drept. De fapt, mâna lui stângă, care îi cuprinde obrazul, vă deschide universul său emoţional. Gestul efectuat este de autocontact. Vă atrage atenţia asupra acelei părţi a feţei care este mai expresivă, mai bogată în mimici, mai emoţională. Atunci când tinde să se prelungească, această poziţie nu este întâmplătoare. De altfel, veţi observa că, într-o asemenea situaţie, celălalt vă priveşte mai mult cu ochiul stâng, căutând contactul cu ochiul dumneavoastră stâng. Seducţia acţionează prin astfel de detalii mărunte, imperceptibile.

O ultimă situaţie legată de gesturile şi poziţiile coatelor merită toată atenţia noastră. Este vorba despre o situaţie de mare deschidere, datorată unei micromâncărimi ce reflectă o dorinţă reală de deschidere afectivă.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY



În imaginea din stânga, Syner simte dorinţa de a se deschide mai mult, fără să ştie prea bine cum să procedeze. Simte mâncărime... şi mâncărimea e în scobitura cotului. Aici contează micromâncărimea, nu braţul (fapt perfect logic); „locul care mănâncă" este semnificativ.

În imaginea din dreapta, descifrăm şi mai multă empatie la Syner şi Syna. Mişcarea simetrică a capetelor este cea care ne permite să percepem această diferenţă. Atunci când observăm mimetismul capetelor şi ne întrebăm care dintre ei se ia după celălalt, trebuie să ne întrebăm întotdeauna cine vorbeşte. Când se simte bine, cel/cea care ascultă copiază, inconştient, poziţia capului celui/celei care vorbeşte. Aici, în cea de-a doua imagine, tot trupul lui Syner este congruent (micromâncărime în stânga trupului, capul aplecat spre stânga), iar Syna i se alătură.

Încheieturile mâinilor, legătura cu gândirea

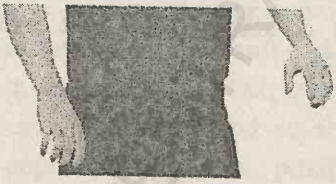
A comunica eficient înseamnă a declanşa contactul cu interlocutorul, a creşte impactul emoţional al cuvintelor datorită unei gesticulaţii expresive. În acest context, mişcările mâinii joacă un rol important. Cu cât persoanele sunt mai rudimentare, mai obosite sau mai deprimate, cu atât gesturile lor sunt mai sărace. Dimpotrivă, atunci când gândirea lor este însufleţită, această vivacitate e întărită de bogăţia gesticulaţiei lor. De altfel, ştim cu toţii că un orator face gesturi largi atunci când ascultătorii sunt mai departe de el şi gesturi mult mai discrete şi atente când ei se află la mai puţin de 1,50 m, aşa cum facem cu toţii în raporturile de ordin mai personal.

Când suntem la mică distanţă unii de alţii, bogăţia sau oboseala spiritului nostru se transmite prin mâini. Articularea gândirii se reflectă în articulaţia... încheieturilor mâinilor. Cu cât spiritul este mai flexibil, cu atât şi încheietura care flutură prin aer este mai flexibilă.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

În aceste două imagini, încheietura deschisă a mâinii Synei schimbă total lucrurile. În imaginea din dreapta, ea se deschide către interlocutor prin deschiderea încheieturii.

Încheieturile mâinilor noastre se deschid în momentele în care noi înşine ne deschidem, dar lucrurile nu au stat întotdeauna aşa. La naştere, încheieturile mâinilor nu ne erau deschise. Ne ţineam braţele închise, lipite de piept. Până la şase luni, fiind centraţi pe noi înşine, ne însuşeam obiectele care ni se dădeau. Apoi, brusc, la această vârstă, am început să aruncăm obiectele. Deveneam conştienţi de exterior. Nu mai neglijam lucrurile, din neatenţie, ne hotăram să ne desprindem, eram gata să ne deschidem. Ne dădeam seama că există o lume exterioară, diferită de noi[1]. Pentru specialiştii în dezvoltarea copilului, deschiderea încheieturilor mâinilor, numită şi „supinaţie", este cu adevărat semnul deschiderii spre ceilalţi şi spre lume.



Încheieturi în pronație

Încheieturi în supinație

1. Vezi Suzanne B. Robert-Ouvray, *Intégration motrice et développement psychique*, Desclée de Brouwer, Paris, 1997, 276 p. Observaţie: la copil, această atitudine, care constă în conştientizarea unei realităţi diferite de a sa, apare în strategiile folosite pentru a se debarasa de obiecte.

Prin deschiderea încheieturilor mâinilor şi prin mişcarea lor dăm forţă cuvintelor care însoţesc aceste gesturi. Raportul dintre vorbă şi gest se transmite prin încheieturi. Având în vedere implicarea profundă a emisferei stângi în limbajul vorbit, fără îndoială că nu este întâmplător faptul că încheietura mâinii drepte este mai mobilă decât cea a mâinii stângi[1]. În schimb, mişcările mâinii stângi sunt mai puţin directe şi rectilinii, mai ample decât cele ale mâinii drepte, şi asta de pe la vârsta de şase sau opt luni[2]. Articulaţia încheieturii dă mâinii flexibilitatea necesară apucării. Când deschidem încheieturile spre exterior, deschidem propriul univers mental. Şi atunci când ne închidem mental, tot încheieturile traduc fenomenul, prin închiderea lor. Expresiile „a avea mintea deschisă" şi „a fi încuiat", „a fi flexibil" şi „a fi rigid" sunt metafore pe care încheieturile mâinilor noastre le traduc cu o precizie de metronom.

---

1. Vezi D. Kimura şi C.A. Humphrys, „A Comparison of Left and Right Arm Movement during Speaking", în *Neuropsychologia*, nr. 19, 1981, pp. 807-812.
2. H. Bloch şi F. Morange, „Organising Gestures in External Space: Orienting and Reaching", în N. Foreman şi R. Gillet (coord.), *A Handbook of Spatial Research Paradigms and Methodologies*, vol. I, Psychology Press, Hove, 1997.

Siguranța Madonnei

Datorită asemănărilor fizice, farmecul Madonnei a fost comparat de multe ori cu cel al lui Marilyn Monroe. Însă atitudinile lor corporale dovedesc că sunt două femei complet opuse.

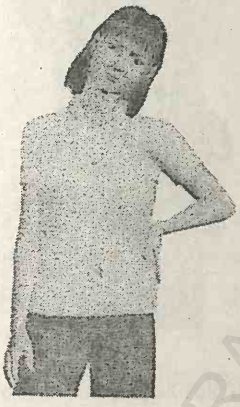
În situațiile de comunicare, Madonna clipeşte mai mult decât majoritatea femeilor. Prin această atitudine neobişnuită, ea arată că este foarte dornică să-şi stocheze în creier toate informațiile pe care le poate obține de la lumea exterioară. Nu-i propune celuilalt ofranda propriei frumuseți, aşa cum tindea să facă Marilyn. Este deplin conectată la tot ce se petrece.

Cele două laturi ale chipului şi trupului Madonnei sunt foarte simetrice. La fel sunt şi gesturile ei. Ea nu se lasă pradă emoțiilor şi dovedeşte întotdeauna o puternică dominare a mediului, fără să putem spune că se controlează. Pentru ea, toate acestea sunt fireşti şi evidente.

În situațiile de seducție, capul ei nu se înclină niciodată lateral în direcția celuilalt, aşa cum tind să facă, de obicei, capetele a două ființe care s-au fermecat reciproc. Dimpotrivă, mişcările ei sunt în general sagitale (din față spre spate). Aceasta este o caracteristică mai degrabă masculină.

Prin simetria şi rigoarea atitudinilor ei, Madonna simbolizează cel puțin la fel de mult autoafirmarea, cât şi feminitatea, dovedind că aceste două valori nu sunt cu adevărat contradictorii. Ea distruge mitul femeii care este dorită pentru că e supusă.

Prin modul în care îşi deschid încheieturile mâinilor, femeile par mai deschise deoarece, în general, fac mişcarea mai sincer decât bărbaţii. Nu există nici un motiv fiziologic pentru acest lucru. De altfel, dacă îi urmăriţi pe Syner şi pe Syna în ilustraţiile următoare, sunt multe şanse să fiţi de acord cu mine : Syner pare să exprime o atitudine pe care o putem califica fără ezitare drept uşor „efeminată".



Această poziţie de deschidere dezvăluie un aspect al afectivităţii pe care unii bărbaţi nu reuşesc decât cu greu să-l lase să iasă la iveală. Ei şi-au creat un fel de carapace[1],

1. Aceste închideri afective ajung în cele din urmă să aibă repercusiuni corporale. Lui Wilhelm Reich îi aparţin, negreşit, cele mai pătrunzătoare analize ale noţiunii de carapace corporală (vezi Wilhelm Reich, *Character Analysis*, Orgone Institute Press, New York, 1949). Discipolul lui cel mai strălucit, Alexander Lowen, a efectuat apoi altele, la fel de pătrunzătoare (vezi Alexander Lowen, *Physical Dynamics of Character Structure*, Grune and Statton, New York, 1958).

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

probabil pentru a nu se expune la suferinţă. Din punct de vedere cultural, bărbaţii sunt cei cărora li se impune să nu-şi dea frâu liber emoţiilor şi, mai ales, li se cere cât se poate de serios să nu „plângă ca o fată"! Priviţi rapid aceste două imagini şi întrebaţi-vă în care dintre ele pare Syner mai deschis.

Cea de-a doua ilustraţie ne dă clar senzaţia, fără să ştim de ce, că Syner este atras de interlocutor. Încheietura mâinii s-a deschis, ca şi cum ar fi înşfăcată de acesta. Syner este atent, se apropie, este atras... Atunci când un om îşi deschide încheieturile, toată partea superioară a trupului său se deschide şi înaintează, ca să se apropie de celălalt.

Priviţi acum o altă variantă a poziţiei faţă în faţă, în care încheieturile mâinilor, deschise sau nu, vorbesc. Şi aici, nu vă uitaţi mai întâi la încheieturi ca să încercaţi să percepeţi mesajul; lăsaţi intuiţia să vă ghideze.

Aceste două poziţii sunt destul de asemănătoare. Diferenţa o creează doar zece grade de deschidere a mâinilor în plus sau în minus, dar ea ne conduce la două impresii complet diferite. Această deschidere de zece grade exprimă, în realitate, o deschidere mentală foarte diferită. În imaginea din stânga, Syner este foarte stabil, dar ferm pe poziţie. În cea de-a doua, dimpotrivă, este în primul rând deschis faţă de celălalt. Încheieturile mâinilor îl conduc spre interlocutor.

Brusc, deschiderea s-a transformat într-o adevărată deschidere afectivă, exprimată prin umărul care înaintează.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Încheieturile deschise, umărul stâng în faţă, capul aplecat spre stânga – sunt întrunite toate condiţiile pentru a exprima o mare deschidere. Prin intermediul mâinilor, Syner arată că mintea îi este cucerită şi că, prin umăr, prezenţa lui la nivel afectiv este totală. Priviţi chipul unui astfel de interlocutor; cu siguranţă veţi citi pe el şi alte semne de deschidere.

Atunci când cineva încearcă să ne seducă, se deschide spre noi. Simplele deschideri ale trupului vorbesc mai serios despre iubire decât marile declaraţii. Partea superioară a trupului se apropie de celălalt. Umerii, braţele, încheieturile mâinilor şi mâinile se îndreaptă spre celălalt. Supleţea trupului reflectă toată supleţea fiinţei.

Partea superioară a trupului ne apropie afectiv de celălalt atunci când suntem deschişi. În schimb, partea inferioară ne apropie de celălalt din punct de vedere fizic.

Capitolul 11

Efectul dorințelor instinctive asupra părții inferioare a trupului

În universul seducţiei, mesajele trimise de picioare sunt „mine de aur". Prin dezvoltarea limbajului verbal, oamenii s-au îndepărtat de picioare, destinate doar deplasării. Dar, la urma urmei, asta face ca mesajele transmise de membrele inferioare să fie şi mai preţioase, pentru că nimeni nu le bagă în seamă!

Atunci când suntem seduşi, tindem să ne „apropiem", atât la propriu, cât şi la figurat. Creierul nostru este pragmatic: nu concepe apropierea afectivă fără apropierea fizică. De altfel, limbajul este plin de cuvinte care trimit atât la ideea de apropiere sau îndepărtare afectivă, cât şi la cea de deplasare în spaţiu. Prietenii noştri intimi sunt „apropiaţi". Şi ne „îndepărtăm", ne „regăsim", ne „reunim", ne „apropiem". Capacitatea locomotorie ne permite să ne unim. Ne îndreptăm unii spre alţii pentru a crea legături. Bărbaţii şi femeile plini de afecţiune să fie oare „atrăgători ca un magnet"*?

---

* Joc de cuvinte intraductibil, bazat pe cuvântul *aimant*, „afectuos", şi omonimul lui care înseamnă „magnet" (n.t.).

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Rolul părţii inferioare a trupului în parcurgerea spaţiului

Partea inferioară a trupului transmite mesaje diferite de cele lansate de partea superioară. Picioarele sunt mult mai libere decât bustul şi braţele. Ca să înţelegem bine ce înseamnă acest lucru, să facem o mică experienţă.

Să lăsăm jos cartea şi să încrucişăm picioarele într-un sens, apoi în celălalt.

Să încercăm acum să facem acelaşi lucru cu braţele.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Aţi observat că putem încrucişa fără probleme picioarele în ambele sensuri, dar nu şi braţele, pe care nu le încrucişăm, în general, decât într-un sens. Unii dintre noi sunt chiar incapabili să le încrucişeze în ambele sensuri fără să se gândească intens câtva timp.

Acest exerciţiu ne permite să conştientizăm faptul următor : picioarele ne sunt mult mai libere decât braţele, mult mai puţin prinse în lanţurile afectivităţii. *Poziţiile pe care le iau picioarele depind, în esenţă, de amplasarea în spaţiu a interlocutorilor*. Dorim fie să ne apropiem, fie să ne îndepărtăm de ei. Şi, în funcţie de locul în care se află, la stânga sau la dreapta, gesturile noastre se inversează. De altfel, degeaba vom căuta explicaţia acestor lucruri în modul de funcţionare specific al fiecărei emisfere cerebrale. Ar fi mai util să ne întrebăm cine se află la stânga sau la dreapta noastră[1]. Evident, tot emisferele (stângă şi dreaptă) sunt cele care ordonează schimbarea poziţiei. Însă principalul motiv al acestor schimbări nu mai este biologia noastră, ci partenerul !

Dacă vrem să înţelegem de ce mişcarea picioarelor noastre e mai liberă şi mai amplă decât cea a braţelor, trebuie probabil să ne întoarcem la primii doi ani de viaţă.

În pruncie, conştientizarea existenţei picioarelor apare mult după cea a existenţei trunchiului şi a braţelor. La un an şi şapte luni încă mai încercăm să ne smulgem degetele de

1. Primul care a înţeles cu adevărat ce ascund simplele încrucişări ale picioarelor şi a dat de înţeles că ele nu sunt toate negative (dimpotrivă !) este Gregory Bateson. Vezi Gregory Bateson, *Pour une écologie de l'esprit*, Le Seuil, Paris, 1977, 2 vol.

la picioare ca să le oferim mamei[1], în vreme ce la un an deja nu ne mai trăgeam de degetele mâinilor. Între un an şi un an şi jumătate, în paralel cu alte învăţături cognitive şi psihoafective, ne-am structurat eul[2], fără să ţinem cont de picioare, pentru că nu eram conştienţi că le avem[3].

Conştientizarea tardivă a existenţei membrelor inferioare ne influenţează, desigur, psihicul. Şi datorită acestei influenţe, mişcările specifice ale picioarelor sunt mai impulsive, mai puţin afective, mai puţin emotive decât cele ale părţii superioare a trupului.

Partea inferioară a trupului este celălalt

Să examinăm, de exemplu, trei poziţii luate de Syner şi Syna şi să vedem în ce măsură se apropie trupurile lor prin simpla încrucişare a picioarelor.

---

1. Vezi Henri Wallon, *Les origines du caractère chez l'enfant*, PUF, Paris, 1934, 412 p.
2. Desenul mormolocului prin care se reprezintă copilul, fără mâini şi fără picioare, este o altă expresie a acestei realităţi.
3. Dacă citiţi şi alte lucrări despre limbajul gesturilor, aceste informaţii vă vor ajuta să-i identificaţi pe impostori. Ei analizează încrucişarea braţelor pe baza aceloraşi reguli de interpretare ca în cazul încrucişării picioarelor, fără să ţină cont de etapele din dezvoltarea copilului. Alt mod de a descoperi autorii pentru care totul este „intuitiv" e faptul că încrucişarea braţelor şi a picioarelor înseamnă întotdeauna închidere. Lucrurile nu stau deloc aşa, după cum veţi vedea mai departe.

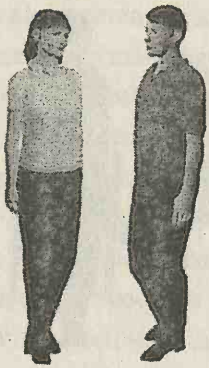
Închidere totală

Deschidere Syner

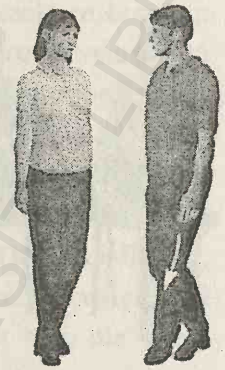
Deschidere Syna

Syna şi Syner deschişi

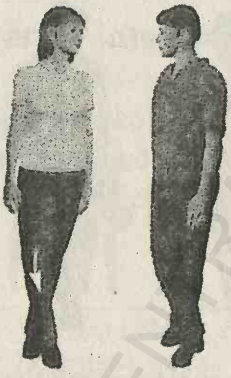
Încrucişările picioarelor sunt motivate de apropiere. Din punct de vedere vizual, căldura relaţiei este mult mai vizibilă în poziţia din dreapta decât în cea din stânga. Şi totuşi, diferenţa dintre cele două imagini se limitează la inversarea poziţiei picioarelor. De altfel, dacă aceste mişcări ar fi fost făcute stând în picioare, ar fi avut aceeaşi semnificaţie.



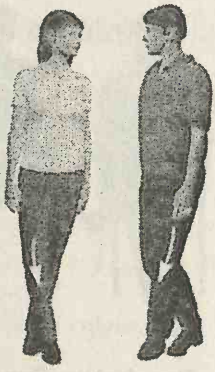
Închidere totală



Deschidere Syner



Deschidere Syna



Syna şi Syner deschişi

Atitudinea mentală a interlocutorilor s-a modificat, ca şi poziţia picioarelor lor, astfel că înaintarea spre deschidere urmează întotdeauna aceeaşi temă : apropierea de celălalt.

În ceea ce priveşte încrucişarea picioarelor, dacă ne gândim la axa picioarelor ca la o busolă, nordul este întotdeauna amplasarea în spaţiu a interlocutorilor.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Se naşte încă o întrebare : de ce ne încrucişăm picioarele atunci când suntem singuri? Pe de o parte, nu suntem niciodată singuri, creierul fiindu-ne traversat în permanenţă de imagini, iar pe de altă parte, trăim într-un spaţiu. Prin urmare, avem chef fie să ne deschidem, fie să ne închidem sau chiar să facem abstracţie de acel spaţiu.

Încrucişarea picioarelor nu reprezintă întotdeauna închidere. În unul din două cazuri ne permite să ne apropiem de interlocutori. Datorită picioarelor, creăm împreună cu ei un câmp care ne separă de exterior. Încrucişarea picioarelor permite delimitarea spaţiilor de intimitate.

Dar se întâmplă ca picioarele noastre să fie mai puţin tandre, să înceapă să se mişte. Atunci simţim „mâncărimi", pentru că nu intervenim. Şi locul în care apare mâncărimea ne dezvăluie natura dorinţelor noastre.

Necesitățile instinctive exprimate de partea inferioară a trupului

Examinarea comparativă a mişcărilor picioarelor bărbaţilor şi femeilor ne permite să descoperim foarte repede că, în această zonă, se văd cel mai bine diferenţele dintre cele două sexe. Şi aceasta din două motive. Datorită diferenţelor morfologice dintre sexe, unele zone ale trupului sunt mai flexibile la femei decât la bărbaţi, fapt reflectat limpede de mişcările picioarelor femeilor, mai ales în zona maleolelor (la nivelul gleznei). Apoi, exprimarea culturală va face ca unele gesturi feminine să fie reprimate cu stricteţe

şi, prin urmare, dorinţa se va exprima altfel prin intermediul trupului. Syner şi Syna ne vor dovedi acest lucru la momentul potrivit.

Atunci când se doresc, bărbatul şi femeia înaintează inconştient unul spre celălalt, dar o fac după reguli puţin diferite. I-am poziţionat anume pe Syner şi pe Syna în aceeaşi postură, dar unul dintre cei doi prieteni ai noştri arată puţin ridicol (aşa cum am observat şi în altă postură, ce implica partea superioară a trupului). Stabiliţi care dintre ei, fără să vă grăbiţi.

Fără îndoială că aţi observat rapid – dar la început fără să ştiţi prea bine de ce – că Syna arată foarte feminin şi că, în aceeaşi poziţie cu ea, Syner are un aer foarte „preţios". Studiind mai atent imaginile, ne dăm seama că o maleolă mai deschisă decât cealaltă feminizează poziţia. Aceasta este una dintre puţinele diferenţe dintre mişcările picioarelor la femei şi bărbaţi. Atunci când este în situaţie de

deschidere psihică, femeia, spre deosebire de bărbat, tinde să deschidă maleola. Maleolele ei sunt mai suple, capabile să se deschidă mai mult, şi sunt legate de partea de jos a trupului. În situaţie de seducţie, maleola feminină se deschide larg, dar cea masculină mult mai puţin.

Cu maleola deschisă, femeia îşi arată dorinţa de deschidere. Deschizând maleola, ea înaintează uşor spre interlocutor. Pe de altă parte, să nu uităm că maleolele sunt în raport direct cu organele genitale. De altfel, acupunctorii ştiu că prin stimularea unui anumit punct de la nivelul maleolei, se uşurează declanşarea naşterii[1].

Deschiderea maleolei exprimă, incontestabil, dorinţa de comunicare, nevoia de apropiere. În plus, acest gest este inconştient, ca toate gesturile adevărate de seducţie. Este paradoxul tuturor gesturilor inconştiente : îi implică în mod conştient pe cei care le efectuează, pentru că trimit interlocutorilor mesaje subliminale de deschidere.

În general, bărbatul nu deschide maleola aşa cum face o femeie, cu toate că, teoretic, nimic nu-l împiedică. „Firea" lui nu a asimilat această poziţie. Mai degrabă desface uşor picioarele, aşa cum face Syner în cele două situaţii de mai jos. Încercaţi să ghiciţi în care dintre ele deschiderea lui sexuală este mai mare.

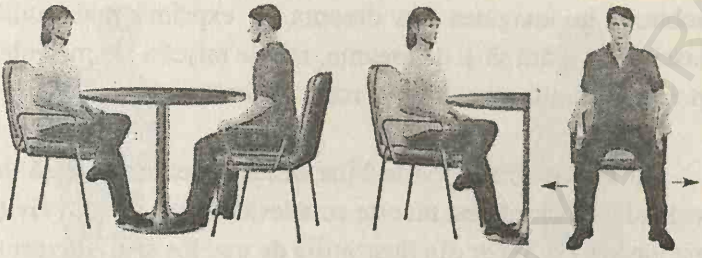
Ambele poziţii sunt de deschidere, însă în imaginea din stânga, cu încheieturile mâinilor în pronaţie, Syner e ferm pe poziţie. Deschiderea se datorează curiozităţii ; trupul lui

1. Vezi dr. F.Z. Warren şi dr. W.I. Fischman, *L'acupuncture sexuelle ou les points du plaisir*, Tchou, Paris, 1979, 252 p.

lui nu exprimă o anumită deschidere afectivă, pentru că încheieturile mâinilor sale nu sunt deschise, ca în a doua imagine.

Examinarea procesului de seducţie ne permite să remarcăm două lucruri ce contrazic ceea ce pretind toţi autorii care consideră că seducţia este un proces mecanic. În primul rând, bărbatul nu înaintează spre femeie în virtutea faptului că are un penis care înaintează pentru a penetra. În al doilea rând, femeia nu se deschide către bărbat în virtutea faptului că are un vagin care se deschide. Bărbatul se deschide desfăcând uşor picioarele, iar femeia înaintează spre bărbat amplasând mai în faţă maleola. De altfel, aceste fenomene sunt şi mai evidente atunci când oamenii stau la masă.

Dat fiind că picioarele sunt ascunse de masă şi că, îşi zic ei, nu pot fi văzute de interlocutor, oamenii le lasă să se exprime mai liber.



Când şed, dorinţa bărbaţilor se traduce uneori printr-un uşor tremur în părţile laterale ale picioarelor. În ceea ce le priveşte, femeile fac cu partea inferioară a trupului gesturi la fel de semnificative.

Excitaţia produsă de dorinţă provoacă mişcări ample pornind de la maleolă. Se mai întâmplă, ca în imaginea din dreapta, ca tot piciorul, ritmat de bazin, să se mişte foarte mult. În imaginea din stânga, cu vârful piciorului îndreptat spre Syner, Syna exprimă o dorinţă intensă de apropiere. În

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

schimb, în imaginea din dreapta ea exprimă mai multă lascivitate. Fără să-şi dea seama, micile mişcări ale maleolei produc vibraţii agreabile în zona genitală.

Un gest exprimă foarte bine deschiderea totală faţă de celălalt, iar acest gest nu este cu adevărat sexualizat. Priviţi picioarele lui Syner din ilustraţiile de mai jos şi aflaţi gestul în cauză.

Oamenii care îşi deschid maleolele interne sunt atenţi unii la ceilalţi. Maleolele lor deschise reflectă absenţa rigidităţii. De altfel, priviţi-le umerii atunci când maleolele sunt deschise : muşchiul trapez este relaxat, iar umerii sunt mai destinşi ca de obicei. Tot trupul pare să se rotunjească, de parcă ar deveni un căuş în care să vă adăpostească.

Atunci când stau în picioare, oamenii îşi exprimă receptivitatea în acelaşi fel.

Aceste două poziţii reprezentate alăturat indică o mare deschidere şi nu sunt sexualizate. Toată zona inferioară a trupului este deschisă în partea ei internă, iar organele

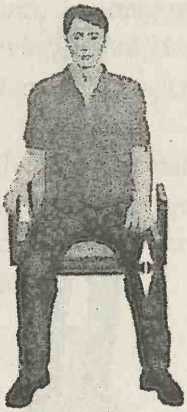
genitale sunt şi ele mai bine irigate. Mai este oare nevoie să adăugăm că aceste poziţii sunt adoptate inconştient?

În toate poziţiile pe care le-am descris până acum, trupul – sigur că nu este observat – era plin de viaţă. Există şi situaţii în care dorinţa se exprimă mai violent, iar impulsurile sunt mai prezente. Unele micromâncărimi sunt foarte elocvente... şi uşor de interpretat.

Efectul nevoilor instinctive reprimate asupra părţii inferioare a trupului

Creierul nu ezită să dea ordine picioarelor, ordine adesea imediat reprimate, dar lizibile pentru cei care au învăţat să le interpreteze...

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY



Aceste două mişcări foarte rapide (în general, mai puţin de două secunde), dar lizibile exprimă dorinţa de a se apropia de persoana atrăgătoare. Totuşi, în ele constă diferenţa dintre deschidere şi dorinţă. Cea de-a doua situaţie este mai sexualizată. Dorinţa comună „de a avansa", de a merge împreună undeva a devenit, odată cu micromâncărimea din partea interioară a coapsei, dorinţă sexualizată.

Coapsa... partea interioară a coapsei... partea interioară a genunchiului sunt solicitate în aceeaşi măsură atunci când apar nelinişti în mintea persoanei care ar dori să seducă. Genunchiul este acea articulaţie care ne permite să luăm amploare, să devenim mai mari, să ne înălţăm şi aceasta din punct de vedere fizic. Pentru a deveni mai înalţi, trebuie să ne „desfăşurăm", iar acest lucru reuşim să îl facem datorită articulaţiilor picioarelor şi, mai ales, a articulaţiei genunchiului.

Unele micromâncărimi ale genunchiului trimit la teama noastră că nu suntem la înălţime, dar una dintre ele, mai mult decât celelalte, este limpede semnul dorinţei fizice.

În această situaţie, Syna îşi doreşte interlocutorul. Şi totuşi, dorinţa ei de a intra într-un contact mai intim este influenţată de temeri : „Voi fi la înălţime ? ”, „Mi se permite să merg mai departe ? ”.

În spatele acestei micromâncărimi se ascunde teama că nu i se permite cu adevărat să meargă mai departe în interacţiune. Aceste micromâncărimi sunt foarte vizibile la primele întâlniri, când bărbatul şi femeia încă nu se cunosc prea bine. Înţelepţii chinezi au reperat sub genunchi un „punct major”, cum îl numesc ei, stimulat anume în cazul lipsei de vigoare sexuală. Ar fi de mirare ca micromâncărimea să apară chiar în locul acestui punct major fără nici o legătură cu grija că nu avem suficient elan, vigoare, cu spaima că nu suntem la înălţimea situaţiei... în sens larg[1].

1. Y.H. Yong, *The Miracle Points*, Enterprise Publishing, Hong Kong, 1970.

În general, micromâncărimile amplasate în partea anterioară a picioarelor exprimă dorinţa de a merge „înainte" sau „de a merge împreună" undeva. Când suntem în faţa persoanei care se „scarpină", micromâncărimile ei sunt pur şi simplu semne de satisfacţie psihologică, observate fără efort.

Pe partea interioară a gleznei, un anumit punct exprimă dorinţa noastră de a „ne deschide faţă de"...

Total inconştient, Syna şi-a rotit puţin glezna deschisă, permiţând astfel o mai bună irigare a părţii de sus a coapsei. Această zonă este intens sexualizată. Chiar dacă micromâncărimea pare banală, ea exprimă dorinţe refulate de apropiere intensă. Aceste semne sunt, pentru cel care le observă, coduri de seducţie preţioase şi privilegiate. Cel care le emite nu o face conştient şi nu ştie că vor fi descifrate.

Dacă se „scarpină", dacă simte „mâncărime", este pentru că dorinţele lui nu se exprimă liber.

De multe ori, dorinţa nu este trăită deplin şi apare „scărpinatul", pentru că se ridică bariere ce împiedică eliberarea impulsurilor. Observatorul trebuie să ştie să nu profite de observaţiile pe care le face, respectând alegerea persoanei care, în faţa lui, se controlează şi nu este întotdeauna hotărâtă să meargă mai departe în interacţiune, chiar dacă trupul ei o doreşte.

Cei mai seducători oameni, care se deosebesc de seducătorii conştienţi, creează fără nici un gând ascuns legături strânse cu interlocutorii. Nu doresc altceva decât să alimenteze interacţiunea. Ei sunt dovada flagrantă că raportul de seducţie este într-adevăr un proces, cu acceptări, cu etape, cu deschideri succesive, dar şi cu renunţări.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Concluzie

Procesele prin care se efectuează seducţia sunt subliminale. Şi totuşi, oricine le poate interpreta, dacă a învăţat cum să o facă. Prin urmare, oricine poate vizualiza efectul pe care îl produce asupra celuilalt atunci când farmecul său acţionează. Şi aceasta este, negreşit, una dintre principalele chei ale seducţiei: cei mai seducători oameni sunt capabili intuitiv să judece foarte rapid efectul pe care vorbele sau imaginea lor îl produc asupra interlocutorului. Astfel, ei niciodată nu „dau cu bâta-n baltă", pentru că înţeleg foarte repede ce simte celălalt. „Instinctul lor vizual" le permite să descifreze inconştient starea de spirit a interlocutorului şi să se adapteze la ea fără să o facă anume. Sunt capabili să seducă fără să se gândească la asta.

Toţi am auzit, probabil, de zeci de ori pe câte cineva fermecat de o persoană seducătoare cum zice: „Mi s-a lipit de suflet...", ducându-şi mâna la inimă... Aceasta este caracteristica persoanelor seducătoare: nu folosesc un discurs pregătit dinainte, ci se străduiesc să descopere cum sunt în realitate interlocutorii lor. Pot să fie sau să nu fie empatici, dar ceea ce contează cu adevărat şi ce arată ei cu adevărat este că sunt prezenţi! Au încredere în intuiţia lor, iar intuiţia le spune întotdeauna să nu se mulţumească să asculte vorbele,

să nu se mulţumească să creadă ceea ce li se spune, pentru că adevărul se află în altă parte.

Este adevărat că unii oameni interpretează mai intuitiv decât alţii mesajele trupului, dar oricine are capacitatea de a le observa. În consecinţă, fiecare dintre noi îşi poate dezvolta această facultate. Nu trebuie decât să-şi facă timp să observe ce se petrece în sufletul său şi ce se petrece în jurul lui, să fie el însuşi în faţa celuilalt, atent şi prezent.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Bibliografie

Abraham, Ada, *Le dessin d'une personne, le test de Machover*, prefaţă de Juliette Favez-Boutonier, ed. I, Delachaux et Niestlé, Neuchâtel, 1963 (col. Actualités pédagogiques et psychologiques).

Ackerman, Diane, *A Natural History of the Senses*, Random House, New York, 1990.

Axelrod, Michel, „The Emergence of Cooperation among Egoists", în *American Political Review*, nr. 75, 1981, pp. 306-318.

Axelrod, Michel, *Comment réussir dans un monde d'égoïstes*, Odile Jacob, Paris, 1992, 230 p.

Bateson, Gregory, *Pour une écologie de l'esprit*, vol. I, Le Seuil, Paris, 1977.

Bateson, Gregory, *Pour une écologie de l'esprit*, vol. II, Le Seuil, Paris, 1980.

Bateson, Gregory *et al.*, „Towards a Theory of Schizophrenia", în *Behavioral Science*, 1, pp. 251-164.

Beauvoir, Simone de, *La vieillesse*, Gallimard, Paris, 1970.

Bekdache, K., *L'organisation verbo-viscéro-motrice au cours de la communication verbale selon la structure spatiale ou proxémique*, teză de masterat, Universitatea Lyon 2.

Berliner, David, „Steroidal Substances Active in the Human Vomeronasal Organ Affect Hypothalamic Function", în

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Journal of Steroid Biochemistry and Molecular Biology, vol. 58, nr. 1, 1996.

Birdwhistell, Ray, *Kinesics and Context : Essays on Body Notion Communication*, 1970.

Bloch, H. ; Morange, F., „Organizing Gestures in External Space : Orienting and Reaching", în N. Forman, R. Gillet (coord.), *A Handbook of Spatial Research Paradigms and Methodologies*, vol. I, Psychology Press, Hove, 1997.

Blood, Anne J. ; Zatorre, J., „Intensely Pleasurable Responses to Music Correlates with Activity in Brain Regions Implicated in Reward and Emotion", în *Proceedings of the National Academy of Sciences*, nr. 98, 2001, pp. 11818-11823.

Blurton, Jones N.G., „An Ethological Study of some Aspects of Social Behaviour of Children in Nursery Schools", în D. Morris, *Primate ethology*, Weidenfeld and Nicholson, Londra, 1967, pp. 347-368.

Borod, J.C., „Interhemispheric and Intrahemispheric Control of Emotion : A Focus on Unilateral Brain Damage", în *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, nr. 60, 1992.

Bourdieu, Pierre, *La distinction : Critique sociale du jugement*, Éditions de Minuit, Paris, 1979, 669 p.

Boutonnier, Juliette, *Les dessins des enfants*, ed. a V-a, Delachaux et Niestlé, Neuchâtel, 1963.

Bowlby, John, *L'attachement*, PUF, Paris, 1978.

Bowlby, John, *La séparation : Angoisse et colère*, PUF, Paris, 1978.

Boysson-Bardies, Bénédicte de, *Comment la parole vient aux enfants*, Odile Jacob, Paris, 1996, 286 p.

Braconnier, Alain, *Le sexe des émotions*, Odile Jacob, Paris, 1996.

Buser, Pierre, *Cerveau de soi, cerveau de l'autre*, Odile Jacob, Paris, 1998, 432 p.

Cacioppo, J.T. ; Petty, R.E. ; Tassinary, L.G., „Social Psychophysiology : A New Look", în *Advances in Experimental Social Psychology*, nr. 22, pp. 39-91.

Caltagirone, C. *et al.*, „Autonomie Reactivity and Facial Expression of Emotion in Brain Damaged Patients", în G. Gainoti, C. Caltagirone, *Emotion and the Dual Brain*, Springer, New York, 1989.

Casanova, Giacomo, *Histoire de ma vie*, Robert Laffont, Paris, 1993, 332 p. (col. Bouquins).

Chalvin, Dominique, *Utiliser tout son cerveau*, ESF, aprilie 1995, 247 p.

Condon, W.S. ; Sander, L.W., „Neonate Movement is Synchronized with Adult Speech : Interactional Participation and Language Acquisition", în *Science*, nr. 183, 1974, pp. 99-101.

Cook, M. ; Smith, J.M.C., „The Role of Gaze in Impression Formation", în *British Society*, *Clinical Psychology*, nr. 14, 1975, pp. 19-25.

Cosnier, J. ; Brossard, A., *La communication non verbale*, Delachaux et Niestlé, Paris, 1992, 248 p.

Coudron, Olivier, *Les rythmes du corps*, NIL, 1997, 258 p.

Craig, Arthur D. *et al.*, „Thermosensory Activation of Insular Cortex", în *Nature Neuroscience*, 3, 2000, pp. 184-190.

Crichley, Hugo D. *et al.*, „Neural Activity Relating to Generation and Representation of Galvanic Skin Conductance Responses : A Functional Magnetic Resonance Imaging Study", în *Journal of Neuroscience*, nr. 20, 2000, pp. 3030-3040.

Cyrulnik, Boris, *La naissance du sens*, Hachette littérature, Paris, 1995, 166 p. (col. Pluriel).

Cyrulnik, Boris, *Sous le signe du lien*, Hachette littérature, Paris, 1989 (col. Pluriel).

Damasio, Antonio R., *L'erreur de Descartes*, Odile Jacob, Paris, 1995, 396 p.

Damasio, Antonio R., *Le sentiment même de soi*, Odile Jacob, Paris, 1999, 376 p.

Damasio, Antonio R.; Hoesen, G.W., „Emotional Disturbances Associated with Focal Lesions of the Limbic Frontal Lobe", în K.M. Heilman, P. Satz, *Neuropsychology of Human Emotion*, Guilford Press, New York şi Londra, 1983, pp. 85-110.

Damasio, Antonio, „Fundamental Feelings", în *Nature*, nr. 413, 2001.

Damasio, Antonio *et al.*, „Subcortical and Cortical Brain Activity during the Feeling of Self Generated Emotions", în *Nature Neuroscience*, nr. 3, 2000, pp. 1049-1056.

Damasio, Antonio R., *Spinoza avait raison*, Odile Jacob, Paris, 2003.

Darwin, Charles, *The Expression of the Emotions in Man and Animals*, John Murray, Londra, 1872.

Davidson, R., „Prolegomenon to Emotion: Gleanings from Neuropsychology", în *Cognition and Emotion*, nr. 6, 1992, pp. 245-268.

Dimberg, U., „Facial Electromyography and Emotional Reactions", în *Psychophysiology*, nr. 27, 1990, pp. 481-494.

Dimberg, U., „Facial Reactions", în *Psychophysiology*, 11, 2, 2000.

Ditterich, J., „Microstimulation of Visual Cortex Affects the Speed of Perceptual Decisions", în *Nature, Neurosciences*, vol. 6, 2003.

Dodge, Kenneth; Feldman, Esther, „Social Cognition and Sociometric Status", în Steven Asher, John Coie, *Peer Rejection in Childhood*, Cambridge University Press, New York, 1990.

Dolan, Raymond J.; Crighley, Hugo D.; Mathias, Christopher J., „Neuroanatomical Basis for First-and-Second Order Representations of Bodily States", în *Nature Neuroscience*, nr. 4, 2001, pp. 207-212.

Doise, W.; Moscovici, S., *Current Issues in European Social Psychology*, Cambridge University Press, New York, 1983.

Eccles, J.C., *Évolution du cerveau et création de la conscience*, Fayard, Paris, 1992.

Efron, D., *Gesture and Environment*, King Crown, New York, 1941.

Eibl Eibesfeldt, Irenaüss, *L'homme programmé*, Flammarion, Paris, 1976, 256 p.

Eibl Eibesfeldt, Irenaüss, *Ethology: The Biology of Behaviour*, ed. a II-a, Holt, Rinehart and Winston, New York, 1975.

Ekman, Paul, „Facial Expressions of Emotions: New Findings, New Questions", în *Psychological Science*, nr. 3, 1992, pp. 34-38.

Ekman, P.; Levenson, R.W.; Friesen, W., „Autonomic Nervous System Activity Distinguishes between Emotions", în *Science*, nr. 221, 1988, pp. 1208-1210.

Ekman, Paul, „Biological and Cultural Contributions to Body and Facial Movement", în J. Blacking (coord.), *The Anthropology of the Body*, Academic Press, Londra, 1977, pp. 34-84.

Ekman, Paul, „An Argument for Basic Emotion", în *Cognition and Emotion*, nr. 6, 1992, pp. 169-200.

Ekman, Paul, *Approaches to Emotion*, Erlbaum, Hillsdale, pp. 129-157.

Ekman, Paul; Friesen, W., *Unmasking the Face*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1975.

Ekman, Paul; Friesen, W., „Hand Movements", în *Journal of Communication*, nr. 22, 1972, pp. 353-374.

Ekman, Paul; Friesen, W., „Nonverbal Leakage and Cues to Deception", în *Psychiatry*, nr. 32, 1969, pp. 88-105.

Ekman, Paul; Friesen, W., „Detecting Deception from the Body or Face", în *Journal of Personality and Social Psychology*, nr. 29, pp. 288-298.

Exline, R.V., „Visual Interaction: The Glances of Power and Preference", în J. Cole, *Symposium of motivation*, University of Nebraska Press, Lincoln, 1971, pp. 163-206.

Feldman, Robert; Rime, Bernard, *Fundamentals of Nonverbal Behavior*, Cambridge University Press, New York, 1991.

Feyereisen, Pierre, *Le cerveau et la communication*, PUF, Paris, 1994, 213 p. (col. Psychologie d'aujourd'hui).

Field, T.; Fox, N., „Emotional Regulation of Interaction between Two Months Olds and their Mothers", în *Social Perception in Infants*, Ablex, Nowood, 1984, pp. 177-197.

Freedman, N. *et al.*, „The Bodily Manifestations of Listening", în *Psychoanalysis and Contemporary Thought*, nr. 1, 1978, pp. 157-194.

Freedman, N.; Steingart, J., „Kinesic Internalization and Language Construction", în D.B. Spence (coord.), *Psychoanalysis and Contemporary Science*, vol. IV, New York University Press, New York, 1975, pp. 305-403.

Frey, Siegfried, „Mise en évidence du traitement cognitif et affectif du non verbal", în *MSH Informations*, nr. 70, 1993.

Frey, Siegfried *et al.*, „Analyse intégrée du comportement non verbal et verbal dans le domaine de la communication", în J. Cosnier, A. Brossard, *La communication non verbale*, Delachaux et Niestlé, Neuchâtel, 1992, 244 p.

Gainotti, G., „Emotional Behavior and Hemispheric Side of the Lesion", în *Cortex*, nr. 8, 1972, pp. 41-55.

Giroud, Françoise, *Lou*, Robert Laffont, Paris, 2002.

Gallese, Vittorio, „The Shared Manifold Hypothesis", în *Journal of Consciousness Studies*, nr. 8, 2001, pp. 33-50.

Gardner, H. *et al.*, „Missing the Point: The Role of the Right Hemisphere in the Processing of Complex Linguistic Materials", în E. Perelman, *Cognitive Process and the Right Hemisphere*, New York Academic Press, New York, 1983.

Gazzaniga, Michel, *Le cerveau social*, Odile Jacob, Paris, 1996 (col. Opus).

Goldstein, Abraham, „Thrills in Responses to Music and Other Stimuli", în *Physiology Psychology*, 1980, pp. 126-129.

Goleman, Daniel, *L'intelligence émotionnelle 1*, Robert Laffont, Paris, 1997, 481 p.

Goleman, Daniel, *L'intelligence émotionnelle 2*, Robert Laffont, Paris, 2002.

Hall, Edward, *La dimension cachée*, Le Seuil, Paris, 1972.

Hall, Edward, *Handbook for Proxemic Research*, American Anthropological Association, Washington, 1974.

Heilman, K.M. ; Watson, R.T., „Arousal and Emotions", în F. Boiler, J. Grafman, *Handbook of Neuropsychology*, vol. III, Elsevier, Amsterdam, 1983, pp. 403-417.

Heilman, K.M. ; Satz, P., *Neuropsychology of Human Emotions*, Guilford Press, New York, 1983.

Hess, E.H., *The Telle-tale Eye*, Van Nostrand Reinhol, New York.

Hess, E.H., „Attitude and Pupil Size", în *Scientific American*, nr. 212, 1965, pp. 46-54.

Hess, E.H., „Pupil Size in Relation to Mental Activity during Simple Problem Solving", în *Science*, nr. 143, 1964.

Hurlbut, T. ; Lech, B.C. ; Saltman, S., „Random Sampling of Thought and Mood", în *Cognitive Therapy and Research*, nr. 8, 1984, pp. 263-275.

Johnson, Mark, *The Body and the Mind*, University of Chicago Press, Chicago, 1987.

Kahle W. ; Leonhardt, H. ; Platzer, W., *Systeme nerveux et organes des sens. Anatomie. Atlas commenté d'anatomie humaine pour étudiants et praticiens*, Flammarion Médecine Sciences, Paris, 1988, 372 p.

Kawasaki, Hiroto *et al.*, „Single-Unit Responses to Emotional Visual Stimuli Recorded in Human Ventral Prefrontal Cortex", în *Nature Neuroscience*, nr. 4, 2001, pp. 15-16.

Kimura, D., „Left Hemisphere Control of Oral and Brachial Movements and their Relation to Communication", în *Philosophical Transactions of the Royal Society of London*, nr. 298, 1982, pp. 135-149.

Kimura, D., „The Neural Basis of Gesture", în H. Whitaker, H.A. Whitaker, *Studies in Neurolinguistics*, vol. II, 1976, pp. 145-156.

Kimura, D.; Humphrys, C.A., „A Comparison of Left and Right Arm Movement during Speaking", în *Neuropsychologie*, nr. 19, 1981, pp. 807-812.

Kinsbourne, M., „Brain Organization Underlying Orientation and Gestures: Normal and Pathological Cases", în J.L. Nespoulous, P. Perron, A.R. Lecours (coord.), *The Biological Foundations of Gestures: Motor and Semiotic Aspects*, Erlbaum, Hillsdale, 1986, pp. 65-76.

Kirouac, Gilles, *Les émotions*, Presses de l'Université de Québec, Sillery, 1995, 172 p.

Kirouac, Gilles; Doré, F.Y., „Judgment of Facial Expressions of Emotion as a Function of Exposure Time", în *Perceptual and Motor Skills*, nr. 57, 1984, pp. 683-686.

Lakoff, George; Johnson, Mark, *Metaphors We Live By*, University of Chicago Press, Chicago, 1980.

Lakoff, George; Johnson, Mak, *Philosophy of the Flesh*, Basic Book, New York, 1999.

Lamagnère, Franck, *Manies, peurs et idées fixes. Connaître les TOC et les soigner*, Retz, 1992.

Laplane, D. *et al.*, „Bilateral Infarction of the Anterior Cingulate Gyri of the Fornices", în *Journal of Neurological Sciences*, nr. 51, 1981.

Le Doux, Joseph, „Emotional Memory System in the Brain", în *Behavioral and Brain Research*, nr. 58, 1993.

Lerede, Jean, *Suggérer pour apprendre*, Presses Universitaires du Québec, Québec, 1989, 315 p.

Lowen, Alexander, *Bio-Énergie*, Le Jour, Montréal, 1975, 309 p.

Lowen, Alexander, *Physical Dynamics of Charactere Structure*, Grune and Statton, New York, 1958.

Lozanov, Georgi, *Suggestology and Outlines of Suggestopedy*, Gordon and Breach, New York şi Londra, 1978.

Lozanov, Georgi, *The Suggestopaedic Method of Teaching Foreign Languages*, ATESOL, Dublin, 1978.

Lutz, Antoine *et al.*, „Guiding the Study of Brain Dynamics by Using First-Persondata: Synchrony Patterns Correlates with Ongoing Conscious States during a Simple Visual Task", lucrările Academiei Naţionale de Ştiinţe, nr. 99, 2002, pp. 1582-1591.

McNeill, D., „So you Think Gestures are Nonverbal?", în *Psychological Review*, nr. 92, 1986, pp. 350-371.

Mallesta, C.Z. *et al.*, „The Development of Emotion, Expression during the First Two Years of Life", în *Monographs of the Society for Search in Child Development*, 50, 1-2, 1989.

Marnhac, Anne de, *Séducteurs et séductrices*, Éditions de la Martinière, Paris, 2002, 202 p.

Maté, Gabor, *L'esprit dispersé*, Les Éditions de l'Homme, Montréal, 2001, 386 p.

Mehrabian, Albert, *Nonverbal Communication*, Aldine-Atherton, Chicago, 1972.

Mehrabian, Albert, *Silent messages*, Waldsworth, Belmont, 1971.

Mehrabian, Albert, „Some Referents and Measures of Non Verbal Behavior", în *Behavior Mental Research and Instrumentation*, 1, 6, 1969, pp. 203-207.

Mehrabian, Albert, „Decoding of Inconsistent Communication", în *Journal of Personality and Social Psychology*, nr. 6, 1967, pp. 109-114.

Mermet, Gérard, *Francoscopie*, Dossier spécial Europe, 1997, 435 p.

Monneyron, Frederic, *Séduire : L'imaginaire de la séduction de Don Juan à Mick Jagger*, PUF, Paris, 1997, 156 p.

Montagner, Hubert, „Communication non verbale et discrimination olfactive chez les jeunes enfants : Approche éthologique", în *L'unité de l'homme*, Le Seuil, Paris, 1974.

Montagner, Hubert, *L'enfant et la communication*, Stock, Paris, 1978, 418 p.

Montagner, Hubert, *L'attachement : Les débuts de la tendresse*, Odile Jacob, Paris, 1988, 315 p.

Morris, Desmond, *Le singe nu*, Grasset, Paris, 1988.

Morow, L. *et al.*, „Arousal Responses to Emotional Stimuli and Laterality of Lesion", în *Neuropsychologie*, nr. 19, 1981, pp. 65-71.

Moscovici, S. ; Plon, M., „Les situations : Observations théoriques et expérimentales", în *Bulletin de psychologie*, nr. 19, 1966, pp. 702-722.

Murphy, S.T. ; Zajonc, R.B., „Affect, Cognition and Awareness : Affecting Priming with Optimal and Suboptimal Stimulus Exposures", în *Journal of Personality and Social Psychology*, nr. 64, pp. 723-739.

Newman, Cathy, „L'énigme de la beauté", în *Journal Officiel de la National Geographic Society*, vol. II, 1 ianuarie 2000, p. 102.

Pickens, Jeffey ; Fields, Tifany, „Facial Expressivity in Infants of Depressed Mothers", în *Developmental Psychology*, 29, 6, 1995.

Reich, Wilhelm, *L'analyse caractérielle*, Payot, Paris, 1973.

Reich, Wilhelm, *Écoute petit homme*, Payot, Paris, 1974.

Richmond, V.P. ; McCroskey, J.C. ; Payne, S.K., *Nonverbal Behavior in Interpersonal Relations*, ed. a II-a, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1991.

Rizzollatti, Giacomo *et al.*, „Premotor Cortex and the Recognition of Motor Actions", în *Cognitive Brain Research*, nr. 3, 1996, pp. 131-141.

Rizzollatti, Giacomo; Fogassi, Leonardo; Gallese, Vittorio, „Neurophysiological Mechanisms Underlying the Understanding and Imitation of Action", în *Nature Reviews Neuroscience*, nr. 2, 2001, pp. 661-670.

Robbins, Anthony, *Pouvoir illimité*, Robert Laffont, Paris, 1988.

Robert, Jocelyne, *Full Sexuel*, Les Éditions de l'Homme, Montréal, 2002.

Robert-Ouvray, Suzanne B., *Intégration motrice et développement psychique*, Desclée de Brouwer, Paris, 1997, 276 p.

Rosenthal, Robert, „The PONS Test: Measuring Sensitivity to Nonverbal Cues", în P. MacReynolds, *Advances in Psychology Assessment*, Jossey-Bass, San Francisco, 1977.

Ruech, J.; Kess, W., *Nonverbal communication*, University of California Press, Berkeley, 1956.

Scheflen, A.E., „The Significance of Posture in Communication Systems", în *Psychiatry*, nr. 27, 1964, pp. 316-331.

Scherer, K.R.; Wallbott, H.G., „Evidence for Universality and Cultural Variation of Differential Emotion Response Patterning", în *Journal of Personality and Social Psychology*, nr. 66, 1994, pp. 310-328.

Scherer, Klaus; Ekman, Paul, *Approaches to Emotion*, Erlbaum, Hillsdale, 1984.

Schwartz, G.E.; Weinbeger, D.A., „Patterns of Emotional Responses to Affective Situations: Relations among Happiness, Sadness, Anger and Fear Following Imagery and Exercise", în *Psychosomatic Medicine*, nr. 43, 1981, pp. 343-364.

Skinner, M.; Mullen, B., „Facial Assymetry in Emotional Expression: A Meta-Analysis of Research", în *British Journal of Psychology*, nr. 30, 1991, pp. 113-124.

Souzenelle, Annick de, *Le symbolisme du corps humain*, Albin Michel, Paris, 1991, 467 p. (col. Espaces libres).

Signer, M., *The Behavior of Communicating: An Ethological Approach*, Harvard University Press, Cambridge, 1977.

Stanislavski, Stanislas, *La technique de l'acteur*, Moscova, 1926, 2 vol.

Stern, Daniel, *The Interpersonal World of the Infant*, Basic Book, New York, 1987.

Sullins, Ellen, „Personality and Social Psychology", în *Bulletin*, aprilie 1991, citat de Daniel Goleman în *L'intelligence émotionnelle 1*, Robert Laffont, Paris, 1997, 481 p.

Termine, N.T. ; Izard, C.E., „Infants Responses to Their Mother's Expression of Joy and Sadness", în *Developmental Psychology*, nr. 24, 1988, pp. 223-229.

Tomatis, Alfred, *L'oreille et la vie*, Robert Laffont, Paris, 1990, 362 p.

Tomatis, Alfred, *L'oreille et le langage*, Robert Laffont, Paris, 1991.

Trevarthen, C., „Emotions in Enfancy : Regulators of Contact and Relationships with Persons", în Klaus Scherer, Paul Ekman, *Approches to Emotion*, Erlbaum, Hillsdale, 1984.

Tucker, D.M. ; Williamson, P.A., „Asymétrie Neural Control Systems in Human Self Regulation", în *Psychological Review*, nr. 91, 1984, pp. 185-215.

Turchet, Philippe, *La synergologie*, Les Éditions de l'Homme, Montréal, 2000, 2004, 313 p. (trad. rom. *Sinergologia. De la limbajul trupului la arta de a citi gândurile*, Editura Polirom, Iaşi, 2005).

Turchet, Philippe, *Pourquoi les hommes marchent-ils à la gauche des femmes ?*, Les Éditions de l'Homme, Montréal, 2002, 302 p.

Vincent, Jean Denis, *Biologie des passions*, Odile Jacob, Paris, 1986, 345 p.

Vine, I., „Judgement of Direction of Gaze : An Interpretation of Discrepant Results", în *British Society, Clinical Psychology*, nr. 10, 1971, pp. 320-331.

Wallon, Henri, *Les origines du caractère chez l'enfant*, PUF, Paris, 1987, 412 p.

Warren, F.Z. ; Fischman, W.I., *L'acupuncture sexuelle ou les points du plaisir*, Éditions Tchou, Paris, 1979, 252 p.

Watzlawick, Paul, *La réalité de la réalité*, Le Seuil, Paris, 1973.

Watzlawick, Paul, *Une logique de la communication*, Le Seuil, Paris, 1972.

Werber, Bernard, *Les fourmis*, Albin Michel, Paris, 1991.

Wilks, France, *Les émotions, une intelligence à cultiver*, Le Souffle d'or, Barret-le-Bas, 2000 (col. Chrysalide).

Yong, Y.H., *The Miracle Points*, Enterprise Publishing, Hong Kong, 1970.

Zajonc, Robert, „Feeling and Facial Efference : Implication of the Vascular Theory of Emotion", în *Psychological Review*, nr. 96, 1989, pp. 395-416.

Zajonc, Robert, „On the Primacy of Affect", în *American Psychologist*, nr. 39, 1982, pp. 117-123.

Zajonc, Robert, „Feeling and Thinking : Preferences Need to Inferences", în *American Psychologist*, nr. 35, 1980, pp. 117-123.

Zazzo, René, *Le dessin chez l'enfant*, PUF, Paris, 1951.

Zoccolotti, P. ; Scabini, D. ; Violani, C., „Electrodermal Responses in Patients with Unilateral Brain Damage", în *Journal of Clinical Neuropsychology*, nr. 4, pp. 143-150.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Index

A

afectiv 28, 37, 52, 57, 61, 63, 72, 75, 77-78, 81, 87-88, 92, 96, 150, 154-155 , 160, 163-164, 168-169, 171-172, 174, 181, 183-184, 189-190, 191, 197, 199-201, 203-204, 210
afecţiune 119-120, 155
agresivitate 32, 86, 189
amigdale 108
antebraţ 91-92, 151, 153, 164, 168--171, 176
arcul lui Cupidon 139
armonizare 69, 71-72, 84
articulaţii 183, 193, 195, 214
asimetrie 46, 49, 114-116, 118, 160
atitudine interioară 165
atitudini nonverbale câştigătoare 28
autoafirmare 178, 196
autoritate 36, 125, 140, 152
axa capului 156-157, 167, 170
Axelrod, Robert 25-27

B

barieră 65, 81, 83, 86-96, 109, 151, 156, 166, 172, 186, 190, 217
Bateson, Gregory 203
bazin 211
bărbie 119, 135
Birdwhistell, Ray 13, 107
braţ 75-78, 81, 91-92, 134, 151--153, 155, 159, 161-171, 176, 183, 189-190, 192, 194, 200, 202-204
bust 35, 155, 202
buze 48, 100, 102, 123-124, 126, 139, 160

C

Cacioppo, John 60
cameleon social 31
capacitate de adaptare 31
Casanova, Giacomo 12, 23, 67--69, 92
charismă 11, 60, 149, 176, 186--187
Chirac, Jacques 149
claviculă 159-160
clipit 31, 96, 107-109, 120-121
coapse 214, 216
coate 147, 165, 181, 183-185, 189--191
coduri de omenie 15
complexul amigdalian 103
comunicare nonverbală 13, 56, 58, 71, 87, 92, 121, 145
comunicare pe mai multe canale 29

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

conducător 24, 27, 32, 173, 187
cooperare 26-27
copii-conducători 25, 27
copilărie 23, 28, 31, 74
cortex cingulat anterior 116
Cyrulnik, Boris 40, 178

D

Da Vinci, Leonardo 45, 47
Dalai-Lama 172-173
Damasio, Antonio 30, 53, 78, 114--115, 188
Darwin, Charles 17
deget 137, 147, 174, 177-180, 203-204; arătător 137, 178; mare 177, 180; mijlociu 137, 179
deschidere necondiţionată 26
dilatare 113-114, 160
Dimberg, Ulf 59
dominanţi înnăscuţi 24
dorinţă senzuală 120, 123; sexuală 79, 123-124, 139, 178-179
dreptaci 49-50, 52-53

E

efect de omenie 148-150
efect subliminal 57-58, 63, 65
Eibl Eibesfeldt, Irenaüss 65, 116
Ekman, Paul 13, 17, 53, 61, 104, 129, 158
emisfera dreaptă 37, 39-40, 42--44, 49, 53-54, 157, 173, 188, 203; stângă 37, 39, 42, 48, 114-115, 163, 188, 190, 195, 203
empatie 28, 30, 34, 55, 67, 71, 157, 166, 192; fiziologică 67
eu 161-162, 164, 168, 204
excelenţă în comunicare 11, 85
expresie facială 30, 60, 126

F

farmec 7-8, 18, 45, 47, 49, 63, 78, 80, 150, 196, 219
feromoni 78-79, 81
fese 102
Freud, Sigmund 19, 57, 165-166
frumuseţe 14, 18-19, 101-105, 196
frunte 120-121, 136
fugitiv 90, 103
furie 53, 61

G

gât 36, 45, 51, 155-156
genunchi 214-215
gest de autocontact 51, 128, 191
gest negativ 94-96
gesticulaţie 29, 31, 50, 145, 147, 149-150, 154, 165, 193
Gioconda 45-47
gleznă 207, 216
gură 48, 96, 104, 122-123, 125--126, 139-140, 147

H

Hall, Edward 154, 167
Hitler, Adolf 42, 186-187, 189

I

imagine de reamintire 78
imagini subliminale pure 58-59, 65
impuls 213, 217
inelar 137, 177, 180-181
informaţii vizuale 58

Î

încheietura mâinii 134, 137, 160, 165, 169, 171, 179-181, 183--184, 189, 193-195, 197-200, 209-210
înclinarea capului 35-36, 43-44, 57, 136, 158, 160, 168-169, 171, 196

J

Johnson, Mark 90

K

Kennedy, John Fitzgerald 125

L

Lakoff, George 90
Le Doux, Joseph 108-109
Lévesque, René 149-150
Lozanov, Georgi 87

M

Madonna 196
maleolă 207-212
mâna predominantă 50
mână 77, 131, 138, 155, 157, 165, 177, 183
manifestări emotive faciale 39
mecanisme de învăţare 30
Mehrabian, Albert 13, 174
micromâncărime 89-92, 95, 139--140, 159-160, 162, 170-173, 191-192, 213-216
micromângâiere 164, 167, 169, 177
micromişcări 17, 20, 60, 68, 87, 107, 153
mimetism motor 30, 34
mimică 7, 29, 31, 55-58, 62-65, 67, 141, 144, 191
minciună 93
miros 29, 78-79, 84, 107; al trupului 78, 80-81
Monroe, Marilyn 14, 69, 120-121, 196
Montagner, Hubert 24, 27, 35
muşchi trapez 212

N

nas 79, 95, 102, 104, 120, 135
nări 95

O

ochiul stâng 40-41, 43-46, 48, 115, 125, 191
ochiul drept 42, 44, 48
olfactiv 78-81
oralitate 123

P

palme 132-133, 152, 174-177, 179
pantofi 181
parfum 78
păr 102, 127-132, 134, 160
pântece 69
penis 210
pleoape 17, 107-108, 118-119, 121
poziţie 30, 32-34, 36, 42-44, 49, 56-57, 65, 71, 96, 109, 118, 133-134, 137, 151, 155-156, 167, 169, 174, 177, 186-187, 189, 191-192, 197-199, 203--206, 208-209, 212-213
privire fixă 40, 52, 107, 122; socială 36
procesele seducţiei 11-12, 16, 74, 81, 210
pumn 179-180, 187
pupilă dilatată 113-114, 160

R

reacţie adaptată 26-27
reacţie neurofiziologică 68
receptor 135
reguli de interpretare 204
Reich, William 188, 197
ritmuri ultradiene 148
Robert-Ouvray, Suzanne 194
Rosenthal, Robert 13

S

satisfacţie psihologică 34, 216
sâni 69, 102, 130

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Schanberg, Saül 77
seducţie activă 129, 131-133; pasivă 129-130; subliminală 219
sentimente 44, 106, 120, 152
sexualitate 79, 137, 181
simbolism 140, 163, 175, 180-181
simpatie 32, 75, 77, 93, 113, 125, 160
sinceritate 62, 106
sincronizarea corpului 30-31, 72
sinergologie 60, 92, 138, 153
Souzenelle, Anick de 180
spate 34, 69, 89-90, 134, 152, 165, 175
spontaneitate 28, 36, 69, 147
sprânceană 64-65, 116-117, 119-121, 137
Stanislavski, Constantin 175
stângaci 49-50, 52-53
strategii de comunicare 14, 25
stres 85-86, 188
subsuoară 79, 159-160

T

tehnică de manipulare 10
teorema lui Axelrod 25-27
Titchener, Bradford 30, 34
trăsături 20, 39, 47, 49, 62, 85, 104-105, 122

U

umeri 35, 71, 76, 155, 157-158, 171, 176, 189, 199-200, 212
unde cerebrale 83-85
urechi 102, 138

Z

Zajonc, Robert 14, 57, 61

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Cuprins

Introducere 7

PRIMA PARTE

Seducţia se bazează pe coduri inconştiente

Capitolul 1 – O altă modalitate de explicare a proceselor seducţiei 11

Comunicarea şi seducţia sau povestea unei iubiri imposibile 11

Confuzia ne împiedică să înţelegem ce este seducţia 12

În ce fel ideile preconcepute ne limitează cunoştinţele despre seducţie 15

Syner şi Syna 20

Capitolul 2 – Impactul copilăriei asupra puterii de seducţie a adulţilor 23

Eficienţa strategiilor copilăreşti de seducţie 23

Seducţie şi empatie, perechea câştigătoare 28

Gesturi, mimici şi atitudini de seducţie dobândite în copilărie 31

Capitolul 3 – De la emisfera dreaptă către emisfera dreaptă 39

Emisfera dreaptă şi ochiul stâng, complicitate deplină 40

Emisfera dreaptă şi mişcările 49

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Capitolul 4 – Mesajele subliminaleproprii seducţiei 55

Anatomia potenţialului subliminal 55

O utilizare subliminală a două dintre simţurile noastre, pe care nu trebuie să o neglijăm 75

Capitolul 5 – Înlăturarea barierelor mentale negative 83

Favorizarea unui climat relaxant de comunicare 83

Vigilenţa : bariere ce trebuie ocolite 86

PARTEA A DOUA

Manifestările seducţiei pe chip

Capitolul 6 – Chipul seducător şi chipul sedus 101

Frumuseţea întipărită pe chip 102

Ochii şi privirea 105

Capitolul 7 – Când mâna vorbeşte pe chip 127

Trecerea mâinii prin păr 127

Poziţionarea mâinii la nivelul feţei 135

PARTEA A TREIA

Poftă de viaţă, şi fie ca trupul să o reflecte

Capitolul 8 – Gesticulaţia, „semnătura noastră psihologică” 145

Paradoxul unei bune comunicări 147

Gesturile care anulează distanţele 154

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Capitolul 9 – Semnele de afecţiune în partea superioară a trupului 155

Deschiderea umerilor în semn de afecţiune 155

Când vorbeşte trunchiul, eul este cel care se exprimă 161

Braţele şi antebraţele, instrumentele legăturii 164

Mâinile şi degetele se ocupă de detalii 174

Capitolul 10 – Coatele şi încheieturile mâinilor sau flexibilitatea dorinţei 183

Coatele, pentru a grăbi apropierea afectivă 184

Încheieturile mâinilor, legătura cu gândirea 193

Capitolul 11 – Efectul dorinţelor instinctive asupra părţii inferioare a trupului 201

Rolul părţii inferioare a trupului în parcurgerea spaţiului 202

Partea inferioară a trupului este celălalt 204

Necesităţile instinctive exprimate de partea inferioară a trupului 207

Efectul nevoilor instinctive reprimate asupra părţii inferioare a trupului 213

Concluzie 219

Bibliografie 221

Index 235

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Practic

Charly Cungi – *Cum putem scăpa de stres*

Sylvie Lair – *Cum să memorăm*

Charly Cungi – *Cum să ne afirmăm*

Charly Cungi, Ivon-Druon Note – *Cum să facem față depresiei*

Alain Brulé – *Cum dialogăm și cum convingem*

Brigitte Bouillerce, Françoise Rousseau – *Cum să ne motivăm*

Jean Félix Fiehl – *Cum să ne realizăm proiectele*

Patrik Traube – *Cum să ne alegem psihoterapeutul. Incursiune în psihoterapie*

Brigitte Bouillerce, Emmanuel Carré – *Cum să ne dezvoltăm creativitatea*

Renée Marti – *Cum să evităm eșecurile*

Jean-Denis Ménard – *Cum să ne administrăm timpul*

Adrian Neculau (coord.) – *Cunoaște-te pe tine însuți*

Christophe de Jaeger – *Cum să rămânem tineri*

Adrian Neculau (coord.) – *Cunoaște-l pe celălalt*

Kyra Mesich – *Manual de supraviețuire pentru cei sensibili*

Guy Missoum – *Am reușit ! Strategii, tehnici și metode*

Yvon Dalat – *Ghidul reușitei tale profesionale*

Peter Colwell – *Cheia succesului. Drumul tău către reușită*

Brian Clegg – *Dezvoltarea personală. Curs rapid*

Érica Guilane-Nachez – *Șansa e de partea ta ! Metode și tehnici de autocunoaștere*

Kathy Glover Scott – *Femeia de succes*

Brian Clegg, Paul Birch – *Creativitatea. Curs rapid*

Brian Clegg, Paul Birch – *Arta de a-i conduce pe ceilalți. Curs rapid*

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Richard Denny – *Cum să comunici ca să câştigi. Secretele unei comunicări de succes*

Gisèle Commarmond, Alain Exiga – *Arta de a comunica şi de a convinge*

Richard Denny – *Încrede-te în tine însuţi. Descoperă-ţi potenţialul pentru succes şi fericire*

Ros Taylor, John Humphrey – *Cum să ajungi în top*

Ştefan Prutianu – *Antrenamentul abilităţilor de comunicare*

Louise Masson – *Politeţea înainte de toate. Cum să reuşeşti în afaceri*

Sylvie Royant-Parola – *Cum scăpăm de insomnii*

Érica Guilane-Nachez – *Transa, hipnoza şi autohipnoza. Magia comunicării*

Carole Collins, Carolyn Christison – *Trezeşte-te ! E mai târziu decât crezi*

Léo Léderrey – *Descurcă-te cum poţi*

Karyn C. Rybacki, Donald J. Rybacki – *O introducere în arta argumentării. Pledarea şi respingerea argumentelor*

Charly Cungi, Serge Limousin – *Metode şi tehnici de relaxare*

Georgeta Pânişoară, Ion-Ovidiu Pânişoară – *Managementul resurselor umane. Ghid practic*

Richard Denny – *Cum să te motivezi ca să câştigi*

Ştefan Prutianu – *Antrenamentul abilităţilor de comunicare. Limbaje ascunse*

Sorin Ene – *Cum să ne învingem teama*

Philippe Turchet – *Sinergologia. De la limbajul trupului la arta de a citi gândurile celuilalt*

Mary Hartley – *Limbajul trupului la serviciu*

Mioara Dragostin – *Ghid practic de vestimentaţie pentru profesionişti*

Karyn C. Rybacki, Donald J. Rybacki – *Arta argumentării. Manualul profesorului şi compendiu de teste*

Andra Şerbănescu – *Cum se scrie un text (ediţia a III-a)*

Sorin Ene – *Cum reacţionăm la stres*

David Givens – *Semnele dragostei şi limbajul trupului. Ghid practic pentru îndrăgostiţi*

Milton Cameron – *Comunicarea prin gesturi şi atitudini. Cum să înveţi limbajul trupului*

Valérie Clisson, Arnaud Duval – *Teste de logică. Exerciţii şi soluţii*

Debbie Hall – *Cum să ne învingem timiditatea. Tehnici de comunicare eficientă*

Milton Cameron – *Arta de a-l asculta pe celălalt. Secretele unei comunicări reuşite*

Sandrine Coussinoux, Dominique Imbert, Natacha Quintard – *Teste şi exerciţii pentru dezvoltarea memoriei*

Nelson Bouchard – *Rezolvarea conflictelor la serviciu. Tipuri de personalitate şi soluţii*

Nicolae Radu – *Teste psihologice pentru orientarea în carieră şi autocunoaştere*

Paco Underhill – *Arta de a cumpăra. De ce ne place shopping-ul*

Étienne Blouin – *ABC-ul grădinăritului. Peste 600 de sfaturi şi sugestii pentru grădinarii amatori*

Philippe Turchet – *Limbajul trupului şi puterea de seducţie. Cum să-ţi înţelegi interlocutorul cu ajutorul sinergologiei*

în pregătire:

Pierre Fayard – *Cum să înţelegem şi să folosim Sun Tzu*

Ken Russel, Philip Carter – *Teste de inteligenţă*

Bill Faust, Michael Faust – *CV-ul perfect. Tot ce trebuie să ştii, să spui şi să faci ca să obţii postul dorit*

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

www.polirom.ro

Redactor: Paul Avramia
Coperta: Angela Rotaru
Tehnoredactor: Luminiţa Modoranu

Bun de tipar: decembrie 2006. Apărut: 2006
Editura Polirom, B-dul Carol I nr. 4 • P.O. Box 266
700506, Iaşi, Tel. & Fax: (0232) 21.41.00; (0232) 21.41.11;
(0232) 21.74.40 (difuzare); E-mail: office@polirom.ro
Bucureşti, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, ap. 33,
O.P. 37 • P.O. Box 1-728, 030174
Tel.: (021) 313.89.78; E-mail: office.bucuresti@polirom.ro

Tipografia S.C. PRINT MULTICOLOR S.R.L. Iaşi
Str. Bucium, nr. 34, Iaşi 700265
tel.: (0232)21.12.25, 23.63.88, fax: (0232)21.12.52

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

B.C.U. "M. EMINESCU" IAŞI

SCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Explicarea proceselor seducţiei • Impactul copilăriei asupra puterii de seducţie a adulţilor • Mesaje subliminale proprii seducţiei • Înlăturarea barierelor mentale negative • Chipul seducător şi chipul sedus • Gesticulaţia, „semnătura noastră psihologică" • Semnele de afecţiune în partea superioară a trupului • Coatele şi încheieturile mâinilor sau flexibilitatea dorinţei • Efectul dorinţelor instinctive asupra părţii inferioare a trupului

Practic

Cu toţii am fost, măcar o dată în viaţă, fascinaţi de o persoană ale cărei gesturi ne-au sedus definitiv. Dar oricine îşi poate dezvolta capacitatea de a interpreta şi folosi comunicarea nonverbală pentru a fi seducător, dacă este atent la reacţiile sale şi ale celorlalţi. Volumul descrie mecanismele ce ne permit să transmitem mesaje de seducţie mai clare şi ne învaţă cum să descifrăm semnificaţia gesturilor, mimicii şi mişcărilor prin câteva reguli simple care ne vor ajuta să câştigăm uşor simpatia celor din jur.

Recomandat de

eva.ro

Editura POLIROM

ISBN 973-46-0546-1
978-973-46-0546-0

9 789734 605460

www.polirom.ro

Pe copertă: foto de Mădălina Iordache